

## Séminaire : CIAM (Customer Identity and Access Management)

Gestion de l'identité digitale et intégration au référentiel client omnicanal

Ces derniers temps marquent la consécration des projets « Customer Centric ». Entre identités multiples, gestion de la vie privée, et référentiels prospects & clients, les outils & services de type « CIAM – Customer Identity and Access Management » fleurissent.

### Détails

- **Code** : CIA
- **Durée** : 1 jour ( 7 heures )

#### Public

- Chefs de produits
- Direction de programme
- Direction marketing
- Directions métier
- Dirigeant
- DSI
- Projets de transformation numérique

#### Pré-requis

- Aucun

### Objectifs

- Vous découvrirez ce qui se cache derrière cet acronyme, quelles sont les fonctionnalités proposées, les acteurs du marché, et pourquoi cette brique va s'imposer dans les architectures omnicanal de toutes les entreprises, B2B et B2C.

### Programme

#### CIAM : genèse et définition(s)

- des origines à aujourd'hui (Web SSO, FB Connect, OpenID, OAuth...)
- définitions : IAM, CIAM, Social login...
- CIAM & CRM, CIAM & DMP, CIAM & CDP

#### Les identités Prospects & Clients au sein des parcours utilisateurs

- un objectif complexe : devices multiples, identité (composite) unique
- tablettes, smartphone, desktop : enjeux et spécificités
- parcours utilisateurs & personae

#### Les services apportés par les solutions CIAM

- identification-as-a-service
- login, Web SSO
- authentification à facteurs multiples
- référentiel de données utilisateurs multi-applications
- social Login et collecte de données
- et davantage : social gaming, fidélité...

#### Le CIAM à la rescousse du droit

- CIAM et respect de la vie privée
- CIAM et applications de directives nationales et supra-nationales
- CIAM et self service sur ses attributs utilisateurs

#### Revue des principales solutions du marché Conclusions & Q/R

#### Méthodes pédagogiques

50 % théorie/ 50 % retours d'expérience et échanges

#### Modalités d'évaluation

*L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'échanges avec les intervenants.*

### Modalités

- **Type d'action** :Acquisition des connaissances
- **Moyens de la formation** :Formation présentielle – 1 poste par stagiaire – 1 vidéo projecteur – Support de cours fourni à chaque stagiaire
- **Modalités pédagogiques** :Exposés – Cas pratiques – Synthèse
- **Validation** :Exercices de validation – Attestation de stages

