

# Diploma

FEMXA FORMACION S.L.U, como entidad beneficiaria, otorga a


**FRANCISCO JOSE RODRIGUEZ CEREZO**  
**N.I.F. 42199974B**

el presente diploma por haber superado con evaluación positiva la acción formativa

**IFCT032PO DATA MINING BUSINESS INTELLIGENCE**

con formación online tutorizada desde el 07/04/2022 hasta el 11/05/2022, con una duración total de 40 horas, en el marco del expediente F211495AA, código de acción formativa 13, código de grupo 005. Formación impartida al amparo del Sistema de Formación Profesional para el Empleo en el marco de la *"Resolución del Servicio Público de Empleo Estatal, por la que se aprueba la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación de ámbito estatal, para la adquisición y mejora de competencias profesionales relacionadas con los cambios tecnológicos y la transformación digital, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia"*.

Y para que así conste, se expide este certificado en VIGO, a 11 de mayo de 2022.



Patricia García González  
Directora de Formación

## Contenidos de la acción formativa

1. MINERÍA DE DATOS.
  - 1.1. Conceptos básicos, técnicas y sistemas.
  - 1.2. Implantación en la empresa.
  - 1.3. Definición de la necesidad.
  - 1.4. Objetivos.
  - 1.5. Costes.
  - 1.6. Áreas de aplicación.
2. FASE DE SELECCIÓN EN MINERÍA DE DATOS.
3. FASE DE EXPLORACIÓN EN MINERÍA DE DATOS.
4. FASE DE LIMPIEZA Y TRANSFORMACIÓN EN MINERÍA DE DATOS.
5. FASE DE ANÁLISIS DE DATOS.
6. TÉCNICAS DE APLICACIÓN.
  - 6.1. Redes neuronales de modelización predictiva.
  - 6.2. Algoritmos matemáticos.
  - 6.3. Árboles de decisión.
  - 6.4. Técnicas de visualización de datos.
  - 6.5. Elección de la técnica.
  - 6.6. Explotación de datos según las necesidades de las diferentes áreas del negocio.
  - 6.7. Ventajas.
7. TÉCNICAS PREDICTIVAS DE MODELIZACIÓN.
8. TÉCNICAS DESCRIPTIVAS Y PREDICTIVAS DE CLASIFICACIÓN.
9. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN.
10. TÉCNICAS.
  - 10.1. Segmentación.
  - 10.2. Clasificación y segmentación de clientes.
  - 10.3. Ofertas.
  - 10.4. Fidelizar clientes.
  - 10.5. Operaciones básicas para descubrir la información oculta.
  - 10.6. Estructurar la información.
11. CAMPAÑAS: OFERTAS JUST-IN-TIME.
  - 11.1. Herramientas para la fidelización.
  - 11.2. Entornos transaccionales.
  - 11.3. Acciones promocionales puntuales.
  - 11.4. Utilidad del conocimiento.
  - 11.5. Reportes estándares, simulaciones ad-hoc y procesamiento de la información. LOPD.