



# RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel



Niveau d'étude  
BAC +3



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

---

### Description

- Savoir utiliser un ERP et contribuer à son paramétrage commercial
  - Savoir rechercher, recueillir et structurer les données prospects et clients afin d'exploiter efficacement un CRM, et le faire évoluer
  - Bâtir une campagne de relation client : déterminer les objectifs, cibler les prospects, s'approprier les outils, évaluer son efficacité
  - Concevoir, mettre en oeuvre et présenter des tableaux de bord efficaces et pertinents
  - Veiller à la protection des données et au respect de la RGPD
  - Contribuer à la sécurité et à la confidentialité du système d'informations
- 

### Objectifs

- Prise en main d'un ERP et d'un CRM
  - Techniques de construction et d'alimentation d'une base de données, scoring
  - Tableaux fonctions avancées : simulations, tableaux de bord
  - Outils de présentation et communication des tableaux de bord
  - Billetterie : utilisation d'outils adaptés aux événements complexes avec paiement en ligne
- 

### Heures d'enseignement

TD

Travaux Dirigés

20h

---

### Modalités de contrôle des connaissances



## Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation               | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques |
|---------------------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral  |                    |                   | 0.5                         |                                   |           |