



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		