



Mobiliser et combiner des savoirs et des outils hautement spécialisés pour analyser et gérer la relation clientèle

 ECTS
12 crédits

 Composante
UFR Sciences
et Techniques
des Activités
Physiques et
Sportives

Liste des enseignements

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Optimiser le parcours client par une démarche de design thinking et merchandising	Matière		30h	9h			4 crédits
Concevoir une expérience client par une maîtrise de ses éléments constitutifs	Matière		6h	24h			4 crédits
Identifier et segmenter la clientèle dans une démarche culturelle et générationnelle	Matière		24h	6h			4 crédits