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
– Tableurs fonctions avancées : simulations, tableaux de bord
– Outils de présentation et communication des tableaux de bord
– Billetterie : utilisation d'outils adaptés aux évènements complexes avec paiement en ligne

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	20h

Modalités de contrôle des connaissances

Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

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