

Ressource R5.SME.10 : Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènement

Parcours : SME Heures : 13 heures dont 6 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- 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 œuvre 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
- Mots clés : ERP – tableaux de bord – billetterie

Contenu Pédagogique

- 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 événements complexes avec paiement en ligne

Compétences Ciblées

Elaborer l'identité d'une marque, Manager un projet événementiel

Apprentissages Critiques Liés

- AC34.04SME
- AC35.05SME

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr