

# Connaissance client

ECTS  
**2 crédits**

Composante  
**Institut universitaire de technologie  
de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

---

## Présentation

### Objectifs

- Appréhender les problématiques liées au CRM (Customer Relationship Management)
- Manipuler un ERP (Enterprise Resource Planning) et notamment ses fonctionnalités « décisionnelles » : Odoo
- Mettre en œuvre des techniques de scoring
- Exploiter les données des réseaux sociaux (twitter) à l'aide de technologies Big Data : Spark et Scala.

### Heures d'enseignement

Connaissance client - TD

TD

35h