

Connaissance client

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
--------------------------	----	-----