

Executive Master Management Commercial

Biographie



Thibaut BARBARIN

Diplômé de l'Université Paris-Dauphine (Maîtrise des Sciences de Gestion) et de l'IAE d'Aix-en-Provence (DESS Marketing Appliqué).
15 ans d'expérience en marketing (Unilever, Editions Atlas) en tant que chef de produit, chef de groupe, directeur marketing.
Il enseigne le marketing à l'Université Paris-Dauphine en Master.

Syllabus

Intitulé du module ou cours : **Environnement et Stratégie - Veille**

Date(s) des cours : 16 octobre 2015

Durée : **1/2 jour**

Objectifs visés

Comprendre l'intérêt de la veille marketing pour le département commercial.

Maîtriser les fondamentaux de la collecte d'information (web ouvert et base de données).

Acquérir les méthodes nécessaires pour trouver l'information notamment dans le cadre du projet professionnel.

Principaux points abordés

Cadrer sa recherche.

La collecte sur le web ouvert : les fonctionnalités avancées de Google.

La collecte sur les bases de données : écrire une requête et affiner une recherche.

Automatiser le requêtage : outils avancés (alerte, RSS, Netvibes, Yahoo Pipes, Scoopit).

Qualifier l'information et l'ordonner.

Méthodes pédagogiques utilisées

Présentation, exercices sur PC (apporter son PC portable personnel, si possible).

Bibliographie

La boîte à outils de l'intelligence économique, N. Moinet, C. Deschamps, Ed. Dunod, 2011.