

MARKETING INTERNE ET MANAGEMENT COURSE IN ENGLISH

RESPONSABLE : ► BEATRICE DOGOR DI NUZZO

FONCTION : PROFESSEUR EN ECOLE DE MANAGEMENT LA ROCHELLE

VOLUME HORAIRE : ► 20h

DESCRIPTIF ET OBJECTIFS GENERAUX DU COURS (5 A 6 LIGNES)

Le cours de marketing management a pour objectif de comprendre, analyser et mettre en place de façon pratique les stratégies de développement d'une entreprise. Il est axé sur les techniques de marketing classiques (analyse de marchés de produits ou de services, focalisation sur la planification et le positionnement) et modernes (offrir du sens à l'entreprise et ses différentes parties prenantes).

Il met aussi l'accent sur les compétences humaines à acquérir afin de diriger et d'animer de façon adéquate les processus marketing.

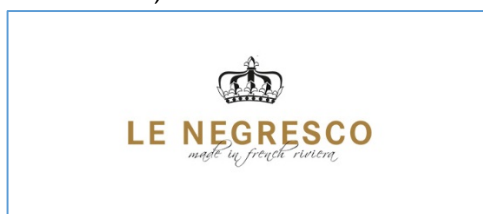
Le cours est basé sur une méthode à la fois déductive (présentation de la théorie sur power point) et inductive (grâce l'utilisation de débats et d'études de cas).

THEMES DES SEANCES OU PLAN SUCCINCT DU COURS

- UN MONDE EN CHANGEMENT : LES NOUVELLES REGLES DU MARKETING MANAGEMENT
- ANALYSER, PLANIFIER ET COMPRENDRE LES ATTENTES DES PARTIES PRENANTES
- DEPLOYER SA CREATIVITE POUR DE DEPASSER LES OBSTABLES
- UTILISER LES TECHNIQUES DE MARKETING A L INTERNE AFIN DE MOTIVER LES TROUPES

MODE D'EVALUATION (MODALITES DU CONTROLE CONTINU)

- RAPPORT DE SYNTHESE INDIVIDUEL, PARTICIPATION



PRESENTATION DE L'ETUDE DE CAS : LE NEGRESCO,

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES BASIQUES (5 OUVRAGES AU MAXIMUM)

Livres :

Kotler P. et all., Marketing management, 14^{ème} édition ed. Pearson éducation, 2012

Lovelock C. et all., Marketing des services, 7^{ème} édition ed Pearson éductaion, 2014

Dogor Di Nuzzo B., Le management de la motivation éd.EMS Nov. 2011

Article :

Pervaiz K. Ahmed and all. Internal marketing and the mediating role of organisational competencies, 2003

Dogor di Nuzzo, B., Menvielle, W., & Papetti, C. (2016). The Grand Hotel Cap Ferrat is changing its brand name. *Proceedings of the International NACRA Conference, Annual Meeting of the North American Case Research Association - Case Acceptance (NACRA-112-2016)*, Las Vegas, October 6-8th.

Dogor di Nuzzo, B., Papetti, C., Menvielle, W., & Menvielle, L. (2015). *Part 1: How to develop a ski station in summer? The case of the French ski station Valberg & Part 2: How to create and conduct a survey on tourist sector: the case of Valberg*. Business case edited in CCMP catalogue, CCI Paris. <http://www.ccmp.fr/collection-ccmp/cas-valberg-alpes-du-sud-une-station-de-ski-pour-lete>

Dogor di Nuzzo, B., Papetti, C., & Jardon, E. (2015). *The Negresco goes green: Greenwashing or real environmental effort?* Business case edited in CCMP catalogue, CCI Paris. <http://www.ccmp.fr/collection-ccmp/cas-le-negresco-goes-green-greenwashing-or-real-environmental-effort>