

Claroline & Formation continue:

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Campus Virtuel en Gestion

Contexte de l'expérience

- Expérience à la SBS- 3e cycle en Marketing
- Public cible
 - 30 ans
 - Universitaires
 - 2 ou 3 ans d'expérience
- Constat: Nécessité d'une mise à niveau en début de cursus et d'un rappel des notions de base

Hypothèse

- Contexte favorable à l'introduction de l'e-learning car adapté
 - à la formation continue
 - aux matières de base et de rappel
 - à une individualisation de l'apprentissage

(1) Objectifs pédagogiques du cours ...

- 1. **Faire connaissance** (début de programme)
- 2. **S'auto évaluer** (car niveaux variables)
- 3. **Réviser** les bases théoriques
- 4. **Évaluer** ses connaissances après la phase théorique
- 5. **Mettre ses connaissances en pratique**

(2)...Traduits en activités et en tâches

- Accomplies sur Claroline au moyen des différents outils
- ...www.campusvirtuel.be
- Visite en ligne : comment ont été utilisés les différents outils de Claroline étant donné les objectifs pédagogiques fixés

Faire connaissance avec les autres

- Cfr claroline → wiki

Séverine Maron : [Liste de mes cours](#) | [Mon agenda](#) | [Mon compte utilisateur](#) | [Gérer la plate-forme](#) | [Quitter](#)

EMMA-Introduction au Marketing CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

✦ [Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Wiki](#) > [Fiches d'identification](#) > [Page principale](#)

Wiki : Fiches d'identification

 [Page principale](#) |  [Dernières modifications](#) |  [Toutes les pages](#) |  [Liste des wikis](#)

 [Retour à la page](#) |  [Éditer cette page](#) |  [Historique de cette page](#)

Page principale

Nous vous proposons de créer chacun votre fiche d'identification.

Pour cela, cliquez sur votre nom puis sur "éditer cette page". Ensuite, validez.
N'hésitez pas, soyez curieux :-)

Si vous souhaitez ajouter une photo, envoyez-là à l'adresse cvg@campusvirtuel.be.
Nous nous chargerons de la mise en ligne.

[Jean-Pierre Baeyens](#), [Olivier Pick](#) et [Séverine Maron](#)

[Suzanne Alardin](#), [Melis ATLAS](#), [Imossio BEGOUME](#), [Valeria BIANCO](#), [Maria-José BUENO BARRIGA](#), [Barbara DE LOS RIOS](#), [Diane DEBACKER](#), [Jennifer DEKENS](#), [Fabio FARIA](#), [Vincent FRANCK](#), [Benoit FROMENT](#), [Flaubert Henri](#), [Tai HUMMERJOHAN](#), [Gabriele Francesco LORENZO](#), [Tinne DEHOON](#)

Wiki : Fiches d'identification[Page principale](#) | [Dernières modifications](#) | [Toutes les pages](#) | [Liste des wikis](#)[Retour à la page](#) | [Éditer cette page](#) | [Historique de cette page](#)

Vincent FRANCK

Je m'appelle:

Vincent Franck

Mon Job:

- CRM consultant
- Siebel certified consultant
- PMP certified project manager

<http://www.linkedin.com/in/vincentfranck>**On peut me contacter de la façon suivante:**

- e-mail: v_franck007@hotmail.com
- gsm: +32 (0)478 24 19 39

Mes attentes concernant la formation sont les suivantes:

- build a thorough theoretical base
- acquire relevant practical skills
- meet new people

Mes 3 points forts/faibles sont :

- I need to learn how to use every minute as if it were my last
- I seem to acquire injuries very fast
- I am still struggling to quit smoking
- I face my fears and will not let them become obstacles in my progress



EMMA-Introduction au Marketing CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

Wiki

[Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Wiki](#) > Fiches d'identification > **Tai HUMMERJOHAN**

Wiki : Fiches d'identification

[Page principale](#) | [Dernières modifications](#) | [Toutes les pages](#) | [Liste des wikis](#)

[Retour à la page](#) | [Éditer cette page](#) | [Historique de cette page](#)

Tai HUMMERJOHAN

Je m'appelle: Tai Hummerjohann

Mon Job: Personal Assistant to the Vice President, Public Policy, Europe (Time Warner Inc. www.timewarner.com).

On peut me contacter de la façon suivante: tainy6@aol.com, gsm:0473 682 291.

Mes attentes concernant la formation sont les suivantes: I hope to learn as much as possible about marketing and advertising through the professors and through class interaction, and be able to apply this knowledge in my future marketing career when I go back to my hometown, New York. I also hope to get to know everyone in the course and most importantly to have a fun and interesting experience!

Lorsque je travaille en groupe, j'apporte: I like to listen to what others have to say, contribute my ideas and my work, and generally I enjoy group dynamic because collaboration can yield not only new perspectives but also great results.

Ce qui m'a fait rire la dernière fois: FRIENDS tv series.

Ce que j'ai envie de vous dire en plus: I love meeting new people and trying new things, traveling, international affairs,

Wiki : Fiches d'identification

 [Page principale](#) |  [Dernières modifications](#) |  [Toutes les pages](#) |  [Liste des wikis](#)

 [Retour à la page](#) |  [Éditer cette page](#) |  [Historique de cette page](#)

Jean-Pierre Baeyens

Bonjour

Certains d'entre vous m'ont demandé des infos sur qui je suis, ce que je fais, etc...

Pour satisfaire votre curiosité légitime :-), je mets ici mon profil...

Bien à vous et bonne chance dans vos travaux

JPB

Profil de Jean-Pierre BAEYENS

Jean-Pierre Baeyens est Ingénieur Commercial de l'Ecole de Commerce Solvay (ULB - 1975) et Master of Business Administration de l'Université d'Harvard (Harvard Business School 1979)

Il est Chargé de Cours à l'Université Libre de Bruxelles où il est titulaire de la Chaire de Marketing de la Solvay Business School et enseigne à l'Ecole Polytechnique et en Section de Sciences économiques. Il est également Professeur de Stratégie d'Entreprise à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de l'Université de Liège (HEC). Ses domaines de spécialité sont le marketing international et le marketing des arts et de la culture. Il préside le Centre Européen d'Excellence en Marketing des Arts et de la Culture (ARTketing).

Outre ses activités académiques il est associé dans le cabinet de conseil et de formation Coach Europe dont il préside le Conseil d'Administration. A ce titre, il a participé à l'élaboration et à la réalisation de missions de conseil et de formation dans divers secteurs de l'industrie, du commerce et du secteur public.

Il est également administrateur de plusieurs autres sociétés et, à titre bénévole, Administrateur Fondateur de l'Association Belge des Administrateurs dont la vocation est d'œuvrer à la professionnalisation des travaux menés en Conseil d'Administration.

Faire connaissance avec la matière

- Cfr claroline → forum de discussion

Séverine Maron : [Liste de mes cours](#) | [Mon agenda](#) | [Mon compte utilisateur](#) | [Gérer la plate-forme](#) | [Quitter](#)

EMMA-Introduction au Marketing CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

Forums

✦ [Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Forums](#)

Mode de vue : [Étudiant](#) | [Gestionnaire de cours](#)











Forums



[Créer une catégorie](#) | [Créer un forum](#) | [Rechercher](#)
















Travaux de groupes



Forum	Sujets	Messages	Dernier message	Éditer	Vide	Supprimer	Déplacer
 Questions?	1	3	14/02/07 11:22				
 Organisation	1	2	01/02/07 21:56				

Interviews de pros



Forum	Sujets	Messages	Dernier message	Éditer	Vide	Supprimer	Déplacer
 Survie de l'entreprise	1	13	23/01/07 06:58				
 Challenges	1	12	23/01/07 06:59				
 Qualités d'un marketeer	1	10	23/01/07 15:25				

S'auto-évaluer

- Cfr claroline → exercices



Séverine Maron : [Liste de mes cours](#) | [Mon agenda](#) | [Mon compte utilisateur](#) | [Gérer la plate-forme](#) | [Quitter](#)

EMMA-Introduction au Marketing CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

Exercices

✦ [Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Exercices](#)

Mode de vue : [Étudiant](#) | [Gestionnaire de cours](#)

Exercices

[Mes résultats](#)

Intitulé de l'exercice

1. [Test initial d'auto-évaluation](#)

Gestionnaire(s) du cours CVG015 : [Jean-Pierre Baeyens](#)

Administrateur Campus Virtuel en Gestion : Utilisez la plate-forme [Claroline](#) © 2001 - 2006 | [conditions d'utilisation](#)



Avec le soutien du Fonds social européen et de la Région wallonne



Séverine Maron : [Liste de mes cours](#) | [Mon agenda](#) | [Mon compte utilisateur](#) | [Gérer la plate-forme](#) | [Quitter](#)

EMMA-Introduction au Marketing
CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

Exercices

✦ [Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Exercices](#) > [Test initial d'auto-évaluation](#)

Mode de vue : [Étudiant](#) | [Gestionnaire de cours](#)

Exercice : Test initial d'auto-évaluation

Bonjour,

Ce test en ligne va vous permettre d'auto-évaluer vos connaissances de base en marketing.

Vos réponses ne seront pas évaluées. Vous pouvez recommencer le test autant de fois que vous le souhaitez.

Un feedback vous est fourni pour justifier les réponses "Fausses". Toutefois, en cas d'incompréhension, rendez-vous sur le forum de discussion . Les autres étudiants et vos tuteurs pourront vous aider à y voir plus clair!

Jean-Pierre Baeyens

Pas de limite de temps

Essai 15

Disponible à partir du Mercredi 14 Février 2007 à 09:00



[Modifier l'exercice](#)

Question 1

Un marketing de niche implique une vigilance de tout instant pour garder la position dominante.

- Vrai
- Faux

Réponse unique

Question 2

En marketing, il ne faut pas confondre produit et service ! Le produit est matériel, le service est immatériel.

- Vrai
- Faux

Réponse unique

Résultats du test en ligne

Ce test en ligne vous a permis une première fois de vous auto-évaluer et d'identifier vos éventuelles lacunes des connaissances de base en marketing stratégique et opérationnel.

Il est évident que ce test a ses limites vu le caractère « binaire » des réponses, mais il permet toutefois de baliser votre parcours pour les prochaines semaines.

Quel était votre résultat ?

0-15 : Résultat insuffisant, le cours en ligne vous permettra d'acquérir des connaissances de base en marketing afin de vous permettre de suivre les modules suivants. Prenez le temps d'assimiler les différentes notions et n'hésitez pas à faire appel aux assistants et aux autres étudiants pour vous aider à comprendre le tout

16-22 : Votre connaissance/compréhension des notions de base est limitée. L'activité suivante, d'étude vous permettra de développer ou rafraîchir vos connaissances.

23-27 : Votre connaissance/compréhension des notions de base est bonne. Vous pourrez identifier et compléter vos lacunes au moyen du cours en ligne et tirerez parti dès le départ des activités de réflexion et d'entraînement proposées.

28-32 : Très bon résultat. Les activités suivantes ne seront que plus enrichissantes pour vous. Elles seront l'occasion d'approfondir vos connaissances. N'hésitez pas à amener des réflexions lors des discussions sur les forums, en groupe ou en séance présentielle !

Développer ses connaissances

- Cfr claroline → cfr site sip relié à claroline

Campus Virtuel en Gestion - Windows Internet Explorer

http://www.campusvirtuel.be/cours/rubrique.php?id_rubrique=1

Google

Envoyer

Mes favoris

156 bloquée(s)

Orthographe

Envoyer à

Paramètres

Campus Virtuel en Gestion


Accueil

Flux

Imprimer

Page

Outils



Campus Virtuel en Gestion

Retour vers Claroline | Accueil CVG

Marketing

Vous êtes ici : >> **Marketing**

- ▶ Introduction
- ▶ Comportement
- ▶ Segmentation
- ▶ Ciblage
- ▶ Positionnement
- ▶ Produit
- ▶ Image
- ▶ Prix
- ▶ Canalisation
- ▶ Communication
- ▶ SIM

A lire :
[Bienvenue](#) +
[Les auteurs](#)
[Glossaire \(B. Adriaensens\)](#)

▶ **Bienvenue**

Une **équipe** composée de professeurs et d'assistants de l'**école de commerce Solvay** de l'ULB, de **HEC - école de gestion de l'ULg**, et de l'**IAG** - Institut d'administration et de gestion de l'UCL, s'est associée pour créer ce site.

Celui-ci doit permettre aux étudiants de découvrir la discipline marketing et, pas à pas, d'approfondir de manière interactive la manière dont les entreprises gèrent leurs relations avec les consommateurs et conçoivent des produits/services adaptés.

Destiné aussi bien aux étudiants qu'aux personnes actives, ce cours en ligne est composé de plusieurs modules et met à leur disposition un vivier d'exemples et d'exercices.

"Insister sur l'indépendance et la liberté de pensée. Approfondir et comprendre parfaitement les textes sans avoir une foi aveugle en chacun de leurs mots ou de leurs phrases, discuter hardiment les questions que l'on n'a pas parfaitement comprises jusqu'à ce qu'on les ait pleinement saisies. Demander "pourquoi ?" chaque fois que l'on rencontre un problème, et l'étudier attentivement pour savoir s'il concerne la vie réelle et la raison, en bref, s'abstenir absolument d'une obéissance aveugle aux livres. Il faut penser avec maturité." Hô Chi Minh

S'auto-évaluer (pré)

- Cfr claroline → cfr Claroline outil exercices

Mettre ses connaissances en pratique

- Cfr claroline → cfr Claroline outil groupes



Séverine Maron : [Liste de mes cours](#) | [Mon agenda](#) | [Mon compte utilisateur](#) | [Gérer la plate-forme](#) | [Quitter](#)

EMMA-Introduction au Marketing CVG015 - Jean-Pierre Baeyens

Groupes

✦ [Campus Virtuel en Gestion](#) > [CVG015](#) > [Groupes](#) > [Groupe 1](#)

Mode de vue : [Étudiant](#) | [Gestionnaire de cours](#)


Groupes

Groupe 1 
 [Documents et liens](#)

 [Forums](#)

 [Discussion](#)

 [Wiki](#)

 [Éditer ce groupe](#)

Description : (aucune)

Tuteur : (aucun)

Membres du groupe :

[BEGOUME Imossio](#) - begoum_i@yahoo.fr

[BIANCO Valeria](#) - vabianco@hotmail.com

[SARI Hava](#) - hava.sari@gmail.com

[SEGHERS Mathilde](#) - mathilde.seghers@gmail.com

[ROJAS GAVIRIA Sebastian](#) - sebastianrojas@coditel.net

Gestionnaire(s) du cours CVG015 : [Jean-Pierre Baeyens](#)

Administrateur Campus Virtuel en Gestion : Utilisez la plate-forme [Claroline](#) © 2001 - 2006 | [conditions d'utilisation](#)



Avec le soutien du Fonds social européen et de la Région wallonne.

Emma : Etudes de cas

Vous êtes ici : >> [Emma : Etudes de cas](#)

A lire :

[REDKEN FOR MEN](#)
[AUTO-COLLANTS 3M](#) ←
[MEDIATHEQUE](#)

A propos de ce cours :

- [Plan du cours](#)

-

▶ **AUTO-COLLANTS 3M**

L'entreprise 3M est présente sur de nombreux marchés : Santé, Industrie, Transports, Electronique... Dans le domaine *Office Supplies & Stationery Products*, les "tubes de colle" représentent un produit pour lequel 3M est challenger. C'est pour contrer cette situation qu'il envisage le lancement prochain d'un nouveau produit. Pascal Bosch, Business Marketer nous le présente :



Bilan de 2 mois d'activités

statistiques.doc - Microsoft Word

Echier Edition Affichage Insertion Format Outils Tableau Fenêtre ?

Normal (Web) Arial Unicode MS 12 200%

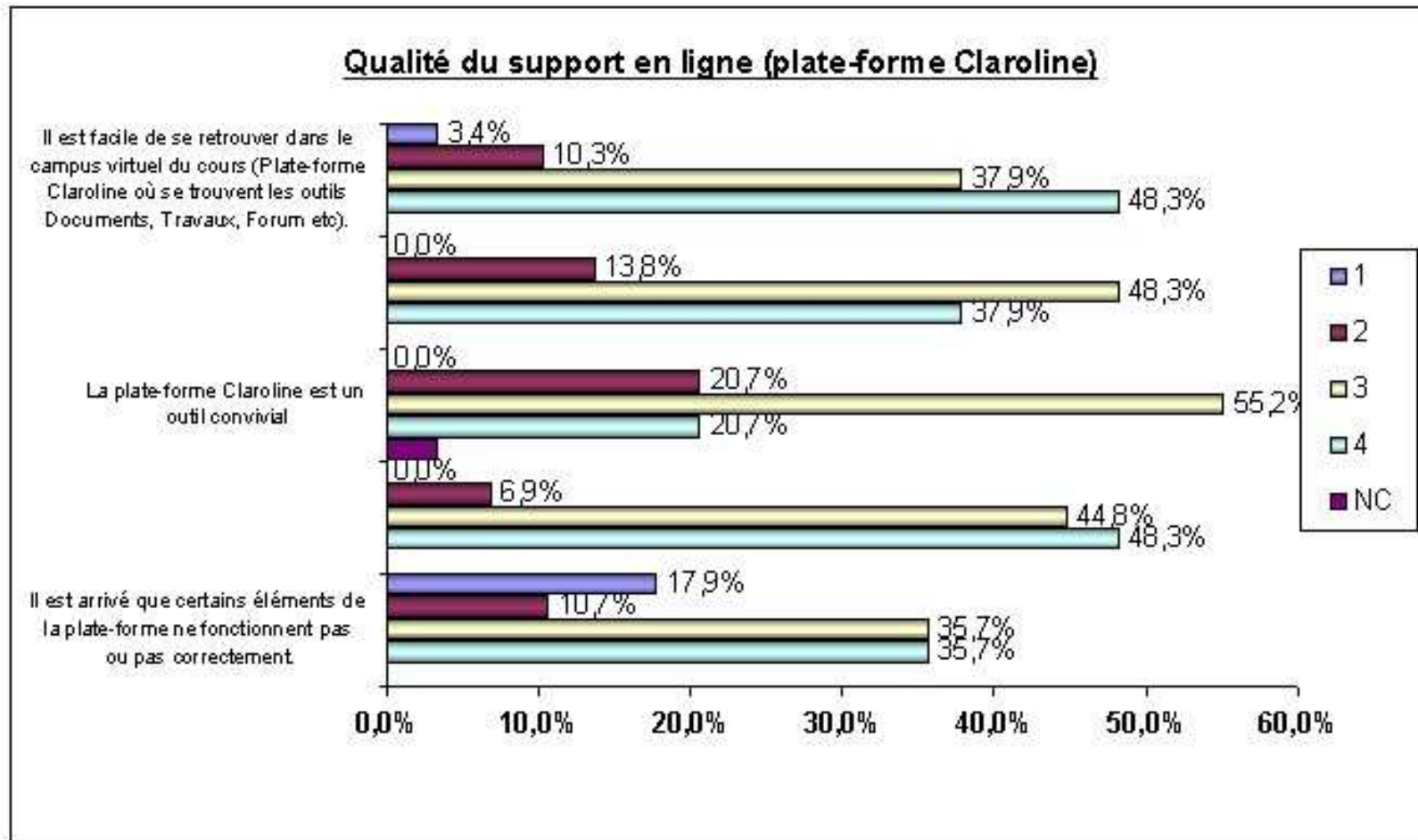
Détails du trafic

- Accès aux outils [Fermer]

Nom de l'outil	Clics des inscrits	Total des clics
<u>Description du cours</u>	<u>1</u>	1
<u>Agenda</u>	<u>38</u>	824
<u>Annonces</u>	<u>37</u>	567
<u>Documents et liens</u>	<u>38</u>	1463
<u>Exercices</u>	<u>37</u>	560
<u>Parcours pédagogique</u>	<u>1</u>	4
<u>Travaux</u>	<u>33</u>	597
<u>Forums</u>	<u>37</u>	3299
<u>Groupes</u>	<u>36</u>	1732
<u>Utilisateurs</u>	<u>35</u>	309
<u>Discussion</u>	<u>34</u>	400
<u>Wiki</u>	<u>38</u>	771

Page 2 Sec 1 2/8 A LI GGI ENR REV EXT RFP Français (Fr)

Appréciation



Conclusion

- E-learning et formation continue:
- **de nombreux changements!**
 - dans la mise en place du **processus d'apprentissage**
 - et dans la **façon d'enseigner**
- MAIS de **vraies opportunités**

Facteurs clés!

- Rôle du prof
- Rôle du tuteur
- Rôle de l'étudiant
- Organisation du cours
- Activités proposées
- Evaluation

MERCI de votre attention 😊

Plus d'infos?

Cvg@campusvirtuel.be