



# École de Commerce de Lyon®



## Bachelor of Business

*Deuxième année*

*Référentiel 2016-2017*

## Les Unités d'Enseignement B2 2016-2017

Les étudiants doivent c

Référence ECL	Unités d'Enseignement	ECTS	Horaires en face à face	Heures en autonomie	Heures par séance	Nombre de Séances	Heures d'examen s	
ECLB2ACH	Achats et Logistique	2	18	32	3	6	1	
ECLB2LV1ANG	Anglais	2	40	10	4	10	2	
ECLB2AC	Approche Commerciale	2	24	26	3	8	1	
ECLB2BG	Business Game	1	24	1	3	8		
ECLB2BP	Business Plan	15	20	355	4	5	0.5	
ECLB2COMM	Communication de l'entreprise	2	20	30	4	5	1	
ECLB2SCIPO	Sciences Politiques	1	16	9	4	4	1	
ECLB2DROIT	Droit	2	20	30	4	5	1	
ECLB2ECO	Economie	1	20	5	4	5	1	
ECLB2FI	Gestion/Finance	2	32	18	4	8	1	
ECLB2IT	Informatique	1	9	16	3	3		
ECLB2START	Job Starter Program		12		3	4		
ECLB2MAN	Management	2	20	30	4	5	1	
ECLB2LV2	Langue Vivante 2	1	21	4	3	7		
ECLB2MARK	Marketing	2	24	26	3	8	1	
ECLB2PLAN	Organisation et planification des activités	1	12	13	4	3	1	
ECLB2RH	Ressources Humaines	2	20	30	4	5	1	
ECLB2PRO	Présentation Professionnelle		9		3	3		
ECLB2MEM	Thèse et Recherche	15	18	357	3	6	0.5	
ECLB2STRAT	Stratégie d'entreprise	2	20	30	4	5	1	
ECLB2SPÉ	Spécialités	4	40	60	4	10	2	
<b>Totaux</b>		<b>455</b>	<b>60</b>	<b>439</b>	<b>1082</b>	<b>75</b>	<b>123</b>	<b>16</b>

noisir au moins 40h de spécialités dans la liste des spécialités.

## Référentiel de l'École de Commerce de Lyon

Tous les contenus de formations et les progressions pédagogiques des BTS, Bachelor & MBA de l'École de Commerce de Lyon® sont disponibles sur la plateforme pédagogique.

Le contenu des modules et référentiels sont susceptibles d'être mis à jour en cours d'année et peuvent donc être différents des progressions communiquées sur le site internet de l'école ou sur tout support de communication. .

Toutes informations et conditions des cours sont disponibles auprès du service pédagogique.

Vous pouvez contacter le service pédagogique :

### Par courrier

Service Pédagogique  
Ecole de Commerce de Lyon®  
25 rue Bossuet  
69006 Lyon  
France

Téléphone: +33 (0)4 78 41 41 41

Email: [pedagogie@eclyon.fr](mailto:pedagogie@eclyon.fr)

Site: <http://ecole-de-commerce-de-lyon.fr/demande-de-renseignement/>

### Accueil étudiant

Bureau pédagogique  
2ème étage,  
25 rue Bossuet,  
69006 Lyon

### Accueil étudiant sans rendez-vous:

Lundi: fermé

Mardi: 8:15-8:45; 13:30-14:00 et 16:30-18:00

Mercredi: fermé

Jeudi: 8:15-8:45; 13:30-14:00 et 16:30-18:00

Vendredi: 8:15-9:00

### Campus de Jean-Jaurès

Jeudi: 13:30-17:00

En dehors des heures d'ouverture, le bureau pédagogique est joignable par téléphone, en cas d'urgence et peut recevoir un étudiant sur rendez-vous. Afin de prendre rendez-vous, merci de nous envoyer un mail avec vos disponibilités à [pedagogie@eclyon.fr](mailto:pedagogie@eclyon.fr)

## Bachelor 2ème Année

### Contexte de l'activité professionnelle

Le Bachelor est un diplôme d'études supérieures de trois ans en gestion et management des entreprises. Il répond aux attentes des entreprises en termes de formation pour donner à l'apprenant une vision globale des organisations et à apprendre les bases du management. Il permet aux apprenants issus de la formation d'accéder à des postes de management transversaux et place au centre de ses objectifs l'internationalisation et la professionnalisation.

### Positionnement du Bachelor

Le Bachelor s'adresse à des étudiants ayant validé un baccalauréat et ayant un bon niveau en anglais. Il a pour but de former à des postes en middle-management .

### Structures professionnelles

Les titulaires de ce Bachelor exercent leurs métiers au sein des services tels que:

- Les services achat, logistique et supply chain
- Les services Marketing, communication digitale et e-business
- Les ressources humaines
- Le développement commercial
- Dans le pilotage des résultats économiques et financiers d'une organisation

### Débouchés professionnels

Les titulaires de ce Bachelor exercent leurs métiers dans des fonctions de middle management dans des fonctions et secteurs variés pour des postes dans la vente, le marketing, la logistique, l'audit et les ressources humaines avec des objectifs internationaux tels que:

- Directeur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Manager de centre
- Responsable de secteur
- Responsable d'enseigne
- Responsable d'agence
- Chef de service
- Finance
- Assistant marketing communication
- Chargé de développement commercial

## Dates Importantes

**Date de rentrée:**

Mercredi 07 septembre 2016 de 9:00-13:00

**Date de début des cours:**

Lundi 26 septembre 2016

**Date de fin des cours:**

Lundi 04 septembre 2017

**Date de début des cours:**

Lundi 12 septembre 2016

**Date de remise du mémoire:**

Au plus tard mardi 18 avril 2017 à minuit

Format numérique (format PDF) déposé par clé USB au service pédagogique le 09 mai.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prenom-mémoire-2016-2017

Exemple: B2-ALT-DUPONT-Marie-business-plan- 2016-2017

**Dates de soutenance de mémoire:**

06 au 09 juin 2017

**Directeur du mémoire**

Afin de vous préparer au mieux à cette épreuve, vous aurez un directeur d'études qui vous orientera dans vos démarches méthodologiques et dans le travail de recherche bibliographique.

Il sera là pour vous encadrer, pour vous conseiller sur la direction à prendre dans votre mémoire, vous aider à définir le choix d'un sujet, la problématique et faciliter votre travail. Il vous suivra tout au long de l'année.

Les suivis pédagogiques ont donc une importance réelle quant à la réussite de votre année. Ils doivent être considérés comme des rendez-vous professionnels. C'est-à-dire qu'ils doivent être préparés.

**Date de remise des Business Plan:**

Au plus tard mardi 18 avril 2017 à minuit

Format numérique (format PDF) déposé par clé USB au service pédagogique le 18 Avril 2017.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prenom-business-plan-2016-2017

Exemple: B2-ALT-DUPONT-Marie-mémoire-2016-2017

**Dates de soutenance de Business Plan:**

29 au 06 juin 2017

**Soutenance de stage ou alternance**

Dates de soutenance de stages : 29 mai au 02 juin 2017

**Partiels**

Dates des partiels 1er semestre: semaine du 05 au 09 décembre 2016

Dates des partiels 2ème semestre: semaine du 09 au 12 mai 2017

**Oral d'anglais**

1er semestre semaine du 05 au 12 décembre 2016

2ème semestre semaine du 06 au 19 mai 2017

## Semaines des Partiels

Dates des partiels 1er semestre: semaine du 05 au 09 décembre 2016

Semaine des Partiels						
Date	05/12/16	06/12/16	07/12/16	08/12/16	09/12/16	10/12/16
Heure	lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	Samedi
9:00-9:30	Achats et Logistique	Droit	Marketing	Oral d'anglais		
10:00-11:00	Anglais Ecrit	Economie	Qualité	Oral d'anglais		
13:00-13:30	Communication de l'entreprise	Gestion Finance	Ressources Humaines	Oral d'anglais		
14:00-14:30	Sciences Politiques	Management	Stratégie d'entreprise	Oral d'anglais		
15:00-15:30	Spécialités	Spécialités	Spécialités	Oral d'anglais		

Dates des partiels 2ème semestre: 09 au 12 mai 2017

Semaine des Partiels						
Date	29/05/17	30/05/17	31/05/17	01/06/17	02/06/17	
Heure	lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	Samedi
9:00-9:30	Achats et Logistique	Droit	Marketing	Business Plan et mémoire	Achats et Logistique	
10:00-11:00	Anglais Ecrit	Economie	Qualité	Business Plan et mémoire	Anglais Ecrit	
13:00-13:30	Communication de l'entreprise	Gestion Finance	Ressources Humaines	Oral d'anglais	Communication de l'entreprise	
14:00-14:30	Sciences Politiques	Management	Stratégie d'entreprise	Oral d'anglais	Sciences Politiques	
15:00-15:30	Spécialités	Spécialités	Spécialités	Oral d'anglais	Spécialités	

## Tronc Commun

### ECLB2ACH Achats et Logistique 18 heures

À partir d'un besoin exprimé par l'entreprise, l'apprenant évalue la faisabilité des opérations. Pour cela, il s'assure de disposer de toutes les informations, des moyens matériels et humains nécessaires. Il organise les opérations d'achats et de logistique ponctuelles ou programmées, en suit le déroulement et en évalue les résultats. L'apprenant doit pouvoir exercer cette activité en langue nationale et étrangère. Il doit être en mesure de mobiliser les TIC à sa disposition pour cette activité.

#### Compétences :

- I. Mise en œuvre du processus achats à faibles enjeux.
- II. Apprendre l'importance des incoterms.
- III. Mettre en place une Logistique, avec des actions connexes au transport et opérations douanières
- IV.

### ECLLV1B2ANG Anglais 40 heures

Cette unité présente les connaissances et les compétences nécessaires à un titulaire du BTS Management des unités commerciales pour communiquer efficacement, en anglais, avec un interlocuteur étranger et adapter son propos :  
- en prenant en compte les référents culturels et les représentations de son interlocuteur, - en donnant du sens aux spécificités professionnelles françaises.

Son objectif est d'étendre, de consolider, d'approfondir, de diversifier les compétences langagières, sociolinguistiques et pragmatiques correspondant au niveau B2 du CECRL.

Cette unité requiert la maîtrise d'un langage de base propre au monde des affaires.

#### Compétences:

- I. La démarche d'achat, de vente.
- II. Gestion des conflits
- III. Synthèse d'informations relatives à un marché
- IV. La démarche d'information et de conseil à destination d'un client
- V. La synthèse d'informations
- VI. La rédaction de comptes rendus et de documents de communication
- VII. Documents généraux relatifs aux Management des unités commerciales
- VIII. Lire des documents professionnels dans le cadre de management des unités commerciales



## ECLB2AC Approche Commerciale 24 heures

L'unité Approche commercial a pour objectif d'aider l'apprenant à maîtriser les compétences relationnelles d'un commercial et les mobiliser dans le cadre de vente d'un service ou produit d'une entreprise en adéquation avec les enjeux commerciaux et les contraintes financières, humaines et techniques de l'organisation.

### Compétences :

- I. Conception et mise en place d'une offre commerciale
- II. Pilotage d'une veille sur l'activité commerciale et évaluation de l'activité commerciale de la concurrence.
- III. Appréhender la demande des marchés.
- IV. Etablir les orientations et environnement de l'action commerciale.
- V. Maîtriser les calculs commerciaux

## ECLB2BG Business Game 24 heures

L'apprenant participe, en équipe, à une aventure économique qui consiste à gérer une entreprise sur plusieurs années dans un milieu concurrentiel.

Cette expérience permet à l'apprenant de « vivre » le pilotage stratégique d'une entreprise (anticipation, arbitrages et prises de décisions en commun) et de comprendre la contribution des directions opérationnelles à l'atteinte des objectifs stratégiques d'une entreprise.

### Compétences :

- I. Evaluation de l'entreprise et des ressources.
- II. Décisions opérationnelles.
- III. Mise en place de la politique de ressources humaines
- IV. Les orientations stratégiques de l'entreprise.
- V. Directions opérationnelles.

## ECLB2BP Business Plan 20 heures

Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire. L'apprenant doit être en capacité d'utiliser ses connaissances dans un ensemble constitué qu'est l'entreprise.

Appréhender toutes les dimensions de la création d'entreprise : marketing, communication, juridique, gestion, financière, fiscale, humaine... Déterminer les facteurs-clés de succès et maîtriser la méthodologie et les procédures de la création d'entreprise.

### Compétences :

- I. Montage financier de projets et gestion.
- II. Maîtriser le passage de l'idée au projet
- III. Étudier un marché, définir une stratégie
- IV. Adapter une forme juridique
- V. Anticiper des risques de l'activité
- VI. Evaluer et comprendre un Business Plan
- VII. Mise en place de la politique de ressources humaines
- VIII. Evaluer ses modes de financement et les moyens nécessaires.
- IX. Etablir les comptes de résultat, les bilans et les tableaux de trésorerie prévisionnels

## ECLB2COM Communication de l'entreprise 20 heures

L'unité communication aide l'apprenant dans le développement de la communication externe de l'entreprise. L'apprenant peut situer les enjeux de la communication dans la stratégie générale de l'entreprise et analyser les différents outils au service de la communication interne et externe, leur pertinence, leur complémentarité et les conditions de leur application.

### Compétences :

- I. Etablir un plan de communication.
- II. Evaluer la communication corporate
- III. Utiliser les différents médias et appréhender l'ad spend
- IV. Connaître le marché de la communication internationale et les acteurs principaux
- V. Produire et conceptualiser le contenu de communication.

## ECLB2SCIPO Sciences Politique heures 16 heures

L'unité Sciences Politiques aide l'apprenant à connaître l'histoire de l'Europe et sa géographie, comprendre le contexte géopolitique européen.  
Appréhender la place de l'Europe dans le monde.

### Compétences :

- I. Comprendre et être capable de présenter les grands courants religieux de l'Europe et leur influence sur la politique et les sociétés européenne.
- II. Comprendre et être capable de présenter les minorités ethniques en Europe, leurs origines et situation politique, sociale économique actuelle.
- III. Concevoir quelle est la place du citoyen dans l'Europe et les défis auxquels il est confronté
- IV. Identifier les droits et obligations prévus par les grands textes européens de protection des droits de l'homme et du citoyen

## ECLB2DROIT Droit 20 heures

Décrit les compétences juridiques fondamentales que l'apprenant est appelé à mobiliser dans le cadre de ses activités professionnelles.

Identifier et mettre en œuvre les règles de droit qui s'appliquent aux différents secteurs d'activités. L'apprenant peut analyser une situation professionnelle courante, la qualifier, formuler les problèmes posés et proposer une solution pertinente, argumentée et maîtriser les techniques de recherche documentaire afin d'analyser la documentation juridique.

### Compétences :

- I. Modifier la relation de travail
- II. Etablir et changer un contrat de travail
- III. Approche en cas de rupture du contrat de travail
- IV. Maîtriser le contrat électronique et les notions de sécurisation des données à caractère personnel.
- V. Connaître l'étendu de la responsabilité civile

## ECLB2ECO Économie 20 heures

Permet à l'apprenant d'acquérir le vocabulaire et les concepts de l'économie et de son organisation. L'approche prend appui sur l'environnement économique, social et organisationnel d'une organisation et permet également d'acquérir des compétences en matière de veille économique

### Compétences :

- I. Connaître la valeur de la monnaie.
- II. Savoir se positionner dans l'ouverture des économies et l'échange international. Positionner les organisations multinationales dans la mondialisation.
- III. Connaître comment mesurer l'amélioration du niveau de vie et développement économique.
- IV. Etablir les facteurs de croissances
- V. La formation des salaires.

## ECLB2FI Gestion Finance 32 heures

Le module finance s'adresse à des apprenants désireux d'évoluer dans des fonctions de manager ou en charge d'un service et d'avoir un aperçu des éléments nécessaire au montage financier des projets et opérations commerciales.

### Compétences

- I. Montage financier des opérations commerciales.
- II. Connaître les organismes sociaux et les éléments nécessaires pour une organisation et ses salariés.
- III. Anticiper le rôle de la fiscalité dans une entreprise.
- IV. Montage financier de business projets et gestion des organisations
- V. Etablir les comptes de résultat, les bilans et les tableaux de trésorerie prévisionnels
- VI. Définir l'analyse financière

## ECLB2I Informatique 12 heures

A travers le module informatique l'apprenant va apprendre à utiliser l'informatique dans la démarche de son activité au sein d'une organisation.

### Compétences

- I. Découvrir les notions de base et les fonctions avancées du logiciel Excel en version 2007, 2010 ou 2013
- II. Naviguer aisément dans le logiciel
- III. Concevoir rapidement des tableaux, calculs et générer des analyses
- IV. Créer des factures, des calculs de TVA et de remise, des listings clients et des bases de données  
Réaliser une mise en forme professionnelle
- V. Mettre en page et imprimer les publipostages

## ECLB2JOB Job Starter Program 12 heures

Le job starter program est construit afin d'aider l'apprenant dans une démarche active de recherche d'emploi avec des étapes pour faire un état des lieux, une étape de prospection afin d'identifier ses cibles, la construction et la communication des outils. Un suivi régulier des actions pour permettre l'optimisation de l'ensemble des démarches

### Compétences :

- I. Identifier et extraire les compétences, connaissances, et motivations
- II. Savoir où, comment et auprès de qui communiquer
- III. Construire et rédiger de manière stratégique des outils de communication tels que LinkedIn
- IV. Effectuer un suivi régulier des actions

## ECLB2MAN Management 20 heures

Composé des quatre grandes fonctions managériales : la planification, l'organisation, la direction et le contrôle des organisations. Ce module couvre tous les concepts clés de la discipline en accordant une place importante à la pratique, et en prenant compte de tous les acteurs et types d'organisation.

### Compétences :

- I. Gérer les parties prenantes et les contre-pouvoirs
- II. Maîtriser la croissance de l'entreprise
- III. Evaluer la structure de l'entreprise, les facteurs de contingence et les configurations flexibles
- IV. Appréhender le changement structurel et l'innovation.
- V. Utiliser le leadership et établir les bases de contrôle

## ECLB2LV2CHI Langue Vivante 2 Mandarin ou ECLB2LV2ESP Langue Vivante 2 Espagnol 21 heures

Cette unité présente les connaissances et les compétences nécessaires à un titulaire du diplôme pour communiquer d'une manière basique mais efficacement, en mandarin ou espagnol.

## ECLB2MARK Marketing 24 heures

Le module marketing traite de manière opérationnelle les fondamentaux du marketing appliqué aux entreprises avec la veille et segmentation des marchés, la stratégie de positionnement et l'élaboration d'un plan marketing. Il fait le point sur les évolutions de la discipline et le rôle du destinataire final.

### Compétences :

- I. Etablir une politique de distribution, avec le commerce électronique et la distribution omnicanale.
- II. Promouvoir des ventes et marketing direct, en utilisant les médias classiques.
- III. Etablir une stratégie du branding.
- IV. Analyser et créer le marketing relationnel, améliorer la satisfaction des clients et la fidélité.
- V. Appréhender le marketing des réseaux sociaux. Définir les objectifs et création des communautés.
- VI. Définir une stratégie marketing, et avantage concurrentiel avec des matrix marketing.

## ECLB2ORG Organisation et planification des activités 12 heures

Le module Organisation et planification des activités a pour objectif d'aider l'apprenant dans ses fonction. Il permet de monter en compétences sur les aspects administratifs, le management des processus, et d'apprendre les outils qualité, l'amélioration et le pilotage d'une démarche service après ventes.

### Compétences :

- I. Etablir un travail collaboratif
- II. Mise en place d'une démarche qualité au niveau des processus administratifs.
- III. Analyser l'accueil téléphonique, et mise en place d'un service après-ventes

## ECLB2RH Ressources Humaines 20 heures

Indispensable aux organisations, la gestion des ressources humaines recouvre de nombreux domaines tels que la formation, le recrutement, le GPEC les relations internes et sociales, et la gestion du personnel. Ce module apporte les connaissances juridiques, comptables et financières, et aide l'apprenant à développer un sens relationnel nécessaire pour être compétent sur les différents domaines couverts par les ressources humaines.

### Compétences :

- I. Intégrer des participants dans un groupe de travail.
- II. Connaître les éléments nécessaires aux dossiers du personnel, et la gestion des absences et des congés.
- III. Préparer la paie et les déclarations sociales.
- IV. Appréhender la formation du personnel
- V. Analyser les différents types de contrat.

## ECLB2PRO Présentation Professionnelle 9 heures

Ce module vise à faire acquérir à l'apprenant une capacité à prendre en main son avenir professionnel et personnel, c'est-à-dire à envisager des parcours conciliant aptitudes, motivations, projets et exigences du monde professionnel. Cet accompagnement est un véritable acte de formation qui sert de levier de motivation et permet à l'étudiant de devenir un véritable acteur et auteur de sa formation. A travers des échanges avec le monde professionnel, l'apprenant va devenir un véritable acteur dans l'économie et la politique locale.

### Compétences :

- I. S'approprier et utiliser la démarche et les outils de création de réseaux
- II. Veille sur la situation, l'économie et la politique locale
- III. Valorisation des initiatives

## ECLB2STRAT Stratégie d'entreprise 20 heures

Combinaison d'approches théoriques et pratiques, le module stratégie d'entreprise présente les méthodes et outils de la stratégie d'entreprise ainsi que les concepts fondamentaux. Il traite l'ensemble des enjeux stratégiques des organisations de tous les secteurs d'activité et est basé dans la pratique de la discipline.

### Compétences :

- I. Formuler une boîte à outils stratégiques.

- II. Etablir un diagnostic stratégique, avec les ressources stratégiques disponibles
- III. Effectuer des choix stratégiques. Les options stratégiques (stratégies globales /stratégies de domaine)
- IV. Reconnaître les modalités de développement stratégique

## ECLB2MEM Thèse et Recherche 18 heures

Le module Thèse et Recherche a pour objectif d'apporter des conseils pratiques en vue de la rédaction du mémoire de l'École de Commerce de Lyon. Il représente une aide méthodologique, et des conseils qui doivent être mis en relation avec le sujet et la manière dont l'apprenant souhaite articuler son travail.

### Compétences :

- I. Choisir un domaine d'étude.
- II. Les méthodes d'analyse et choix bibliographique.
- III. Exposé de la problématique, des hypothèses et de l'approche conceptuelle.
- IV. Qualité des perspectives appliqués, l'utilité. Aboutissement
- V. Mise en perspective par rapport aux réflexions sur les pratiques professionnelles

## Spécialités

Les étudiants doivent choisir au moins 40h de spécialité dans la liste des spécialités

## ECLB2SPÉFI Spécialité Finance

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉFI201	Spécialité Finance: Contrôle et production de l'information financière: Production des comptes annuels et des situations intermédiaires	4
ECLB2SPÉFI202	Spécialité Finance: Contrôle et production de l'information financière: Suivi comptable des travaux relatifs à l'affectation des résultats	4
ECLB2SPÉFI203	Spécialité Finance: Contrôle et production de l'information financière: Sauvegarde et archivage des documents comptables	4
ECLB2SPÉFI204	Spécialité Finance: Contrôle et production de l'information financière: Production d'informations nécessaires à la consolidation	4
ECLB2SPÉFI205	Spécialité Finance: Contrôle et production de l'information financière: Contrôle et production de l'information financière et la recherche de la sécurisation des opérations.	4
ECLB2SPÉFI206	Spécialité Finance: Gestion des obligations fiscales: Conduite de la veille fiscale	4
ECLB2SPÉFI207	Spécialité Finance: Gestion des obligations fiscales: Traitement des opérations relatives à la TVA	4

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉFI208	Spécialité Finance: Gestion des obligations fiscales: Traitement des opérations relatives aux impôts directs	4
ECLB2SPÉFI209	Spécialité Finance: Gestion des relations sociales: Conduite de la veille sociale	4
ECLB2SPÉFI210	Spécialité Finance: Gestion des relations sociales: Conduite de la veille sociale.	4
<b>Totaux</b>		<b>40</b>

## ECLB2SPÉMARK Spécialité Marketing

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉMARK201	Marketing opérationnel: La fonction marketing opérationnel.	4
ECLB2SPÉMARK202	Marketing opérationnel: Fondements du marketing opérationnel:	4
ECLB2SPÉMARK203	Marketing opérationnel: Les études et recherches en marketing:	4
ECLB2SPÉMARK204	Marketing opérationnel: Le plan marketing opérationnel	4
ECLB2SPÉMARK205	Marketing opérationnel: La politique produit	4
<b>Totaux</b>		<b>20</b>

## ECLB2SPÉCOM Spécialité Communication

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉCOM201	Spécialité Communication: Techniques Web	4
ECLB2SPÉCOM202	Spécialité Communication: Création site Web	4
ECLB2SPÉCOM203	Spécialité Communication: Créativité	4
ECLB2SPÉCOM204	Spécialité Communication: Charte Graphique	4
ECLB2SPÉCOM205	Spécialité Communication: Création d'une Infographie	4
<b>Totaux</b>		<b>20</b>

## ECLB2SPÉRH Spécialité Ressources Humaines

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉRH201	Spécialiste Ressources-Humaines: Méthodologie de L'audit sociale.	4
ECLB2SPÉRH202	Spécialiste Ressources-Humaines: Les Systèmes d'information ressources Humaines (SIRH)	4
ECLB2SPÉRH203	Spécialiste Ressources-Humaines: Code du travail et hiérarchie des normes.	4
ECLB2SPÉRH204	Spécialiste Ressources-Humaines: Détecter et développer des potentiels.	4
ECLB2SPÉRH205	Spécialiste Ressources-Humaines: Les contrats du travail, les politiques de rémunération et les appréciations.	4
Totaux		20

## ECLB2SPÉCI Spécialité Commerce International

L'unité Commerce international aide l'apprenant dans le développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des échanges dans un contexte de mondialisation. L'apprenant peut être chargé de mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et les partenaires extérieurs. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, l'apprenant peut permettre à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement.

### Compétences :

- I. Connaître le concept d'organisation internationale.
- II. Connaître le fonctionnement des entreprises à l'international.
- III. Étudier un marché international, définir une stratégie
- IV. Mise en place d'une méthodologie de sélection des marchés et choix d'implantation à l'étranger
- V. Conduire des opérations financières à l'international
- VI. Appréhender le règlement des litiges: connaître les juridictions étatiques, européennes

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉCI201	Commerce International: Problématique affaires internationales	4
ECLB2SPÉCI202	Commerce International: Incoterms (approche juridique et business) .	4
ECLB2SPÉCI203	Commerce International: Douane & assurances.	4



Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉCI204	Commerce International: Etude des marchés int._1: Analyse diagnostique des marchés étrangers/Critères de sélection et recommandations d'actions	4
ECLB2SPÉCI205	Commerce International: Etude des marchés int_2: Application pédagogique notée	4
ECLB2SPÉCI206	Commerce International: Prospection int._1: Canaux & réseaux/Identification et choix des cibles/Animation et suivi	4
ECLB2SPÉCI207	Commerce International: Prospection int._2: Application pédagogique notée	4
ECLB2SPÉCI208	Commerce International: Négociation int._1: Stratégies/Plan de négociation/Outils et argumentaires/	4
ECLB2SPÉCI209	Commerce International: Négociation int._2: Application pédagogique notée	4
ECLB2SPÉCI210	Commerce International: Gestion des opérations import/export	4
<b>Totaux</b>		<b>40</b>

## ECLB2PGE Spécialité Politique générale d'entreprises

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉPGE201	Politique générale d'entreprises: Analyse de l'environnement de l'entreprise	4
ECLB2SPÉPGE202	Politique générale d'entreprises: Diagnostique stratégique	4
ECLB2SPÉPGE203	Politique générale d'entreprises: Choix stratégiques	4
ECLB2SPÉPGE204	Politique générale d'entreprises: Choix stratégiques 02	4
ECLB2SPÉPGE205	Politique générale d'entreprises: Déploiement stratégique	4
ECLB2SPÉPGE206	Politique générale d'entreprises: Evaluation devant jury	4
<b>Totaux</b>		<b>24</b>

## ECLB2SPÉMAN Spécialité Management

Ref	Titres	Heures
ECLB2SPÉMAN201	Spécialité Management: Diriger, accompagner la croissance de l'entreprise	4
ECLB2SPÉMAN202	Spécialité Management: Communication interpersonnelle et gestion des conflits	4
ECLB2SPÉMAN203	Spécialité Management: Management, organisation et risques psychosociaux	4
ECLB2SPÉMAN204	Spécialité Management: Mise en œuvre plan de gestion du service.	4
ECLB2SPÉMAN205	Spécialité Management: Image de l'entreprise	4
<b>Totaux</b>		<b>20</b>

## ECLB2SPESI Spécialité Systèmes d'Information

Ref	Titre	Heures
ECLB2SPÉSI201	Systèmes d'information: Définition et enjeux des systèmes d'informations.	4
ECLB2SPÉSI202	Systèmes d'information: Le rôle, limites et risques des systèmes d'informations dans l'organisation.	4
ECLB2SPÉSI203	Systèmes d'information: Panorama des technologies de l'information. Big Data, cloud, IOT, AI...	4
ECLB2SPÉSI204	Systèmes d'information: Transformation digitale, l'intégration d'un système d'information dans une organisation.	4
<b>Totaux</b>		<b>16</b>