



École de Commerce de Lyon®



Bachelor of Business

Troisième année

Référentiel 2016-2017

Sommaire

Sommaire	1
Les Unités d'Enseignement B3 2016-2017	2
Référentiel de l'École de Commerce de Lyon	3
Contexte de l'activité professionnelle	4
Positionnement du Bachelor	4
Structures professionnelles	4
Débouchés professionnels	4
Dates Importantes	6
Tronc Commun	7
ECLB3ACH Achats et Logistique 16 heures	7
ECLLV1B3ANG Anglais 40 heures	7
ECLB3AC Approche Commerciale 24 heures	7
ECLB3BG Business Game 24 heures	8
ECLB3BP Business Plan 20 heures	8
ECLB3COM Communication de l'entreprise 20 heures	8
ECLB3SCIPO Sciences Politique 16 heures.	9
ECLB3DROIT Droit 20 heures	9
ECLB3ECO Économie 20 heures	9
ECLB3FI Gestion Finance 32 heures	9
ECLB3JOB Job Starter Program 12 heures	10
ECLB3MAN Management 20 heures	10
ECLB3MARK Marketing 24 heures	10
ECLB3RH Ressources Humaines 20 heures	11
ECLB3STRAT Stratégie d'entreprise 20 heures	12
ECLB3MEM Thèse et Recherche 20 heures	12
Spécialité	12
ECLB3SPÉFI Spécialité Finance 40 heures	12
ECLB3SPÉMARK Spécialité Marketing 20 heures	13
ECLB3SPÉCOM Spécialité Communication 20 heures	13
ECLB3SPÉRH Spécialité Ressources Humaines 20 heures	14
ECLB3SPÉCI Commerce International 40 heures	14
ECLB3PGE Politique générale d'entreprises 24 heures	15

Les Unités d'Enseignement B3 2016-2017

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

Référence ECL	Unités d'Enseignement	ECTS	Horaires en face à face	Heures en autonomie	Heures par séance	Nombre de Séances	Heures d'examens	
ECLB3ACH	Achats et Logistique	2	16	34	4	4	1	
ECLB3LV1ANG	Anglais	2	40	10	4	10	2	
ECLB3AC	Approche Commerciale	2	24	26	3	8	1	
ECLB3BG	Business Game	1	24	1	3	8		
ECLB3BP	Business Plan	15	20	355	4	5	0.5	
ECLB3COMM	Communication de l'entreprise	2	20	30	4	5	1	
ECLB3SCIPO	Sciences Politique	1	16	9	4	4	1	
ECLB3DROIT	Droit	2	20	30	4	5	1	
ECLB3ECO	Economie	1	20	5	4	5	1	
ECLB3FI	Gestion/Finance	2	32	18	4	8	1	
ECLB3START	Job Starter Program		12		4	3		
ECLB3MAN	Management	2	20	30	4	5	1	
ECLB3LV2	Langue Vivante 2	1	20	5	4	5		
ECLB3MARK	Marketing	2	24	26	3	8	1	
ECLB3QUAL	Qualité	2	20	30	4	5	1	
ECLB3RH	Ressources Humaines	2	20	30	4	5	1	
ECLB3PRO	Présentation Professionnelle		11		4	2,75		
ECLB3MEM	Thèse et Recherche	15	20	355	4	5	0.5	
ECLB3STRAT	Stratégie d'entreprise	2	20	30	4	5	1	
ECLB3SPÉ	Spécialité	4	40	60	4	10	2	
Totaux		455	60	439	1084	77	115,75	16

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

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

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 troisième année s'adresse à Tout étudiant titulaire d'un diplôme validant deux années d'études supérieures dans les domaines tertiaires.
Il a pour but de former à des postes en middle-management.

Sont principalement concernés les étudiants ayant notamment validé tout diplôme de niveau bac+2 leur permettant d'avoir de solides bases dans le domaine du commerce, du marketing, de la communication, du management et des ressources humaines ainsi que de la finance

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:

Spécialité Marketing Communication Responsable marketing opérationnel Responsable marketing client Commercial Assistant chef de marché, Chef de marché junior	Spécialité Marketing Communication Responsable de formation en entreprise Technicien en gestion du personnel Chargé de recrutement en entreprise ou en cabinet Adjoint de chef de projet en ressources humaines
Spécialité Commerce international Acheteur junior Commercial Gestionnaire de ligne transport Assistant commercial international Chargé de clientèle Importateur/ exportateur	Spécialité Finances Comptable Chargé d'affaires administratives et financières Intégrer un cabinet de comptables. Contrôleur de gestion comptable

Dates Importantes

Date de rentrée:

Mercredi 21 septembre 2016 de 9:00-13:00

Date de début des cours:

Lundi 28 septembre 2016

Date de fin des cours:

Mercredi 06 septembre 2017

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: B3-ALT-DUPONT-Marie-business-plan- 2016-2017

Dates de soutenance de mémoire:

19 au 23 juin 2017 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: B3-ALT-DUPONT-Marie-mémoire-2016-2017

Dates de soutenance de Business Plan:

19 au 23 juin 2017 2017

Soutenance de stage ou alternance

Dates de soutenance de stages : 06 septembre 2017

Partiels

Dates des partiels 1ère semestre: semaine du 12 au 16 décembre 2016

Dates des partiels 2ème semestre: semaine du 19 au 23 juin 2017 2017

Oral d'anglais

1ère semestre: semaine du 12 au 16 décembre 2016

2ème semestre: semaine du 19 au 23 juin 2017 2017

Tronc Commun

ECLB3ACH Achats et Logistique 16 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 des relations fournisseurs.
- II. Apprendre l'importance d'acheter responsable (RSE).
- III. Comprendre l'outsourcing et la sous-traitance
- IV. Savoir établir un cahier des charges fonctionnel et évaluer les réponses

ECLLV1B3ANG 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. Gérer des conflits.
- II. Négocier dans diverses situations.
- III. Mener des "performances apprises"
- IV. Diriger des situations de ventes avancées.

ECLB3AC Approche Commerciale 24 heures

L'unité Approche commerciale 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. Choisir et mettre en place d'une démarche de négociation et d'un plan de vente individualisé..
- II. Élaborer, avec le client, d'une solution commerciale.
- III. Maîtriser les canaux de distribution.

- IV. Utiliser une écoute active et savoir résoudre les objections.
- V. Suivre des affaires.
- VI. Formuler des partenariats.

ECLB3BG 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.

ECLB3BP 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. Évaluer et comprendre un Business Plan
- VII. Mise en place de la politique de ressources humaines
- VIII. Évaluer ses modes de financement et les moyens nécessaires.
- IX. Établir les comptes de résultat, les bilans et les tableaux de trésorerie prévisionnels

ECLB3COM 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. Échanger avec la presse professionnelle.
- II. Savoir analyser une publicité

- III. Identifier les différents types de communication B2B et B2C
- IV. Connaître le lobbying et les relations publiques et presse.

ECLB3SCIPO Sciences Politique 16 heures.

L'unité Sciences Politiques aide l'apprenant à connaître l'histoire du monde, sa géographie, et comprendre le contexte géopolitique.

Compétences :

- I. Comprendre et être capable de présenter la mondialisation.
- II. Comprendre les institutions internationales et les grands traités internationaux.
- III. Concevoir quelle est la place des relations internationales.

ECLB3DROIT 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. Connaître le contentieux commercial.
- II. Répondre aux demandes des conventions collectives
- III. Connaître l'étendu du conseil de prud'hommes et l'inspection du travail

ECLB3ECO 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. Compréhension de l'économie mondiale, des politiques économiques, structurelles et conjoncturelles.
- II. Suivre l'actualité en relations avec son organisation.

ECLB3FI 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 nécessaires au montage financier des projets et opérations commerciales.

Compétences

- I. Mettre en place un diagnostic économique de l'entreprise.
- II. Évaluer les différentes méthodes d'analyse.
- III. Montage d'un plan type de l'analyse financière.
- IV. Établir les comptes de résultat, les bilans et les tableaux de trésorerie prévisionnels.
- V. Analyser le Besoin en Fonds de Roulement et des investissements.

VI. Analyser la rentabilité comptable et les effets des levier.

ECLB3JOB 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
- V. Monter un CV vidéo

ECLB3MAN 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. Mise en place d'une culture d'entreprise et les variables organisationnelles.
- II. Connaître les nouveaux contextes managériales, la mondialisation et digitalisation.
- III. Appréhender le métier, l'enjeux et évolution des managers. Les compétences, traits et caractéristiques dysfonctionnelles des managers.
- IV. Piloter et évaluer la performance de son unité.
- V. Animer l'équipe et développer les compétences.

ECLB3LV2CHI Langue Vivante 2 Mandarin 20 heures

ECLB3LV2ESP Langue Vivante 2 Espagnol

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.

ECLB3MARK Marketing 24 heures

Le module marketing traite de manière opérationnelle le 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. Le commerce électronique et la distribution omnicanale
- II. Connaître marketing relationnel, satisfaction des clients et la fidélité.
- III. Marketing des réseaux sociaux. Définir les objectifs et création des communautés.
- IV. Définir une stratégie marketing, l'avantage concurrentiel. Les matrix marketing.

ECLB3 QUAL Qualité 20 heures

Le module qualité a pour objectif d'aider l'apprenant dans ses fonctions.

Il permet de monter en compétences sur les aspects qualitatifs, le management des processus, et d'apprendre les outils qualité, l'amélioration et le pilotage d'une service.

Compétences :

- I. Connaître la démarche qualité au niveau de l'entreprise.
- II. Analyser les retours et réclamations
- III. Concevoir et formaliser les procédures
- IV. L'amélioration continue

ECLB3RH 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. Connaître les enjeux de recrutement pour une entreprise.
- II. Mettre en place la gestion prévisionnelle des Compétences GPEC.
- III. Administrer les employées.
- IV. Gérer les performances.

ECLB3PRO Présentation Professionnelle 11 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

ECLB3STRAT 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. Mise en oeuvre d'une stratégie.
- II. Savoir utiliser les principales configurations structurelles
- III. Faire évoluer la structure, les configurations structurelles flexibles et la dynamique structurelle
- IV.

ECLB3MEM Thèse et Recherche 20 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

Spécialité

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

ECLB3SPÉFI Spécialité Finance 40 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉFI301	Gestion des relations sociales: Gestion comptable de la paie et information des salariés	4
ECLB3SPÉFI302	Analyse et prévision de l'activité: Identification de la structure des coûts	4
ECLB3SPÉFI303	Analyse et prévision de l'activité: Calcul, contrôle et analyse des coûts de revient des activités, produits et services de l'organisation	4
ECLB3SPÉFI304	Analyse et prévision de l'activité: Prévision et suivi de l'activité	4
ECLB3SPÉFI305	Analyse et prévision de l'activité: Mise en place d'une gestion budgétaire	4

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉFI306	Analyse et prévision de l'activité: Elaboration des tableaux de bord opérationnels	4
ECLB3SPÉFI307	Analyse de la situation financière: Analyse de la performance de l'organisation	4
ECLB3SPÉFI308	Environnement financier: Analyse de la situation financière: Analyse de la rentabilité d'un investissement	4
ECLB3SPÉFI309	Environnement financier: Analyse de la situation financière	4
ECLB3SPÉFI310	Environnement financier: Analyse de l'équilibre financier de l'organisation	4
Totaux		40

ECLB3SPÉMARK Spécialité Marketing 20 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉMARK301	La démarche d'analyse stratégique	4
ECLB3SPÉMARK302	Stratégies de développement	4
ECLB3SPÉMARK303	Marketing stratégique: Stratégies de développement	4
ECLB3SPÉMARK304	Marketing stratégique: Stratégies concurrentielles	4
ECLB3SPÉMARK305	Marketing stratégique: Plan marketing	4
Totaux		20

ECLB3SPÉCOM Spécialité Communication 20 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉCOM301	Presse Release	4
ECLB3SPÉCOM302	SEO	4
ECLB3SPÉCOM303	Community Manager	4
ECLB3SPÉCOM304	CRM, Salesforce	4
ECLB3SPÉCOM305	Hubspot, hoot suite tweetdeck	4
Totaux		20

ECLB3SPÉRH Spécialité Ressources Humaines 20 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉRH301	Droit Social.	4
ECLB3SPÉRH302	Méthodologie at analyse de l'audit sociale	4
ECLB3SPÉRH303	GPEC Methodologie et mises en place. Les erreurs à éviter.	4
ECLB3SPÉRH304	Les méthodes et outils d'évaluation, L'entretien annuel d'évaluation,	4
ECLB3SPÉRH305	L'entretien professionnel, l'entretien de seconde partie de carrière, l'évaluation 360	4
Totaux		20

ECLB3SPÉCI Commerce International 40 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPECI301	Instruments et techniques de paiement 1/2	4
ECLB3SPECI302	Instruments et techniques de paiement 2/2	4
ECLB3SPECI303	Financement des opérations internationales	4
ECLB3SPECI304	Etude des marchés internationaux.	4
ECLB3SPECI305	Prospection internationales: Techniques & outils/Manifestations commerciales	4
ECLB3SPECI306	Négociation int: Aspect interculturel/Concept d'Harvard/Marketing relationnel/Stratégie intégrative/Styles 1	4
ECLB3SPECI307	Négociation int: Aspect interculturel/Concept d'Harvard/Marketing relationnel/Stratégie intégrative/Styles 2	4
ECLB3SPECI308	Communication internationale	4
ECLB3SPECI309	Contrats internationaux	4
ECLB3SPECI310	Opérations intracommunautaires et avec des pays tiers	4
Totaux		40

ECLB3PGE Politique générale d'entreprises 24 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPEPGE301	Politique générale d'entreprises: Analyse de l'environnement de l'entreprise	4
ECLB3SPEPGE302	Politique générale d'entreprises: Diagnostic stratégique	4
ECLB3SPEPGE303	Politique générale d'entreprises: Choix stratégiques	4
ECLB3SPEPGE304	Politique générale d'entreprises: Choix stratégiques 02	4
ECLB3SPEPGE305	Politique générale d'entreprises: Déploiement stratégique	4
ECLB3SPEPGE306	Politique générale d'entreprises: Evaluation devant jury	4
Totaux		24

ECLB3SPÉMAN Spécialité Management 20 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPÉMAN301	Réseaux professionnels	4
ECLB3SPÉMAN302	Le RSP comme outil de développement professionnel	4
ECLB3SPÉMAN303	Culture d'entreprise et management au niveau collectif	4
ECLB3SPÉMAN304	Culture d'entreprise, outils de gestion et vision commune de l'organisation	4
ECLB3SPÉMAN305	Développement approfondi de l'équipe et compétences 1/2	4
Totaux		20

ECLB2SPESI Spécialité Systèmes d'Information 16 heures

Ref	Titre	Heures
ECLB3SPESI301	Modélisation de base d'un système d'information.	4
ECLB3SPESI302	Caractérisation d'un système d'information global, les ERP et CRM 1/2	4
ECLB3SPESI303	Caractérisation d'un système d'information global, les ERP et CRM ½	4
ECLB3SPESI304	Focalisation et descriptions des différents modules d'un ERP dans un système d'information	4
Totaux		16