



École de Commerce de Lyon®



MBA

Première année

Référentiel 2016-2017

Les Unités d'Enseignement MBA1 2016-2017	1
Référentiel de l'Ecole de Commerce de Lyon	2
Dates Importantes	3
Semaines des Partiels	5
Tronc Commun	6
ECLMBA1ACH Achats et Logistique 16 heures	6
ECLLV1MBA1ANG Anglais 40 heures	6
ECLMBA1AC Approche Commerciale 20 heures	7
ECLMBA1BG Business Game 24 heures	7
ECLMBA1BP Business Plan 20 heures	7
ECLMBA1CI Commerce International 8 heures	8
ECLMBA1COM Communication de l'entreprise 20 heures	8
ECLMBA1SCIPO Sciences Politique 16 heures	8
ECLMBA1DROIT Droit 20 heures	8
ECLMBA1ECO Économie 20 heures	9
ECLMBA1FI Gestion Finance 32 heures	9
ECLMBA1JOB Job Starter Program 12 heures	9
ECLMBA1MAN Management 20 heures	9
ECLMBA1LV2CHI Mandarin 20 heures	10
ECLMBA1LV2ESP Espagnol 20 heures	10
ECLMBA1MARK Marketing 24 heures	10
ECLMBA1QUAL Qualité 20 heures	10
ECLMBA1RH Ressources Humaines 20 heures	10
ECLMBA1PRO Présentation Professionnelle 15 heures	11
ECLMBA2STRAT Stratégie d'entreprises 16 heures	11
ECLMBA1MEM Thèse et Recherche 16 heures	11
Spécialité	12
ECLMBA1SPÉFI Spécialité Finance	12
ECLMBA1SPÉMARK Spécialité Marketing	13
ECLMBA1SPÉCOM Spécialité Communication	14
ECLMBA1SPÉRH Spécialité Ressources Humaines	14
ECLMBA1PGE Politique générale d'entreprise	15
ECLMBA1SI Systèmes d'Information	16
ECLMBA1SPÉCI Commerce International	16

Les Unités d'Enseignement MBA1 2016-2017

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

Référence ECL	Unités d'Enseignement	ECTS	Horaires en face à face	Heures en autonomie	Heures d'examens
ECLMBA1ACH	Achats et Logistique	2	16	34	1
ECLMBA1LV1ANG	Anglais	2	40	10	2
ECLMBA1AC	Approche Commerciale	2	20	30	1
ECLMBA1BG	Business Game	1	24	1	
ECLMBA1BP	Business Plan	14	20	330	0,5
ECLMBA1COM	Communication de l'entreprise	2	20	30	1
ECLMBA1CI	Commerce International	1	8	17	
ECLMBA1SCIPO	Sciences Politique	2	16	34	1
ECLMBA1DROIT	Droit	2	20	30	1
ECLMBA1ECO	Economie	1	20	5	1
ECLMBA1FI	Gestion/Finance	2	32	18	1
ECLMBA1START	Job Starter Program	1	12	13	
ECLMBA1MAN	Management	1	20	5	1
ECLMBA1LV2	Langue Vivante 2	1	20	5	
ECLMBA1MARK	Marketing	2	24	26	1
ECLBQUAL	Qualité	1	20	5	1
ECLMBA1RH	Ressources Humaines	2	20	30	1
ECLMBA1PRO	Présentation Professionnelle	1	15	10	
ECLMBA1MEM	Thèse et Recherche	14	16	334	0,5
ECLMBA1STAT	Stratégie d'entreprise:	2	16	34	1
ECLMBA1SPÉ	Specialité	4	40	60	1
Totaux	455	60	439	1061	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
École de Commerce de Lyon®
25 rue Bossuet
69006 Lyon
France

Téléphone: +33 (0)47 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

Dates Importantes

Date de rentrée:

Jeudi 22 Septembre 2016 de 9:00-12:30

Date de début des cours:

Lundi 26 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-Prénom-mémoire-2016-2017

Exemple: MBA1-ALT-DUPONT-Marie-mémoire-2016-2017

Dates de soutenance de mémoire :

26 au 29 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-Prénom-business-plan- 2016-2017

Exemple: MBA1-ALT-DUPONT-Marie-business-plan-2016-2017

Dates de soutenance de Business Plan :

26 au 29 juin 2017

Partiels

Dates des partiels 1^{er} semestre: semaine du 12 au 16 Décembre 2016

Dates des partiels 2^{ème} semestre: semaine du 26 au 29 Juin 2017

Soutenance de stage ou alternance

Dates de soutenance de stages et alternance : 25 juillet 2017

Oral d'anglais

1^{er} semestre semaine du 12 au 16 décembre 2016

2^{ème} semestre semaine du 26 au 29 juin 2017



École de Commerce de Lyon®

Semaines des Partiels

Dates des partiels 1^{er} semestre: semaine du 12 au 16 décembre 2016

Semaine des Partiels						
Date	12/12/16	13/12/16	14/12/16	15/12/16	16/12/16	17/12/16
Heure	lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	Samedi
9:00-9:30	Achats et Logistique	Droit	Marketing	Anglais Oral	Business Plan et Memoire	
10:00-11:00	Anglais Ecrit	Economie	Qualité	Anglais Oral	Business Plan et Memoire	
13:00-13:30	Communication de l'entreprise	Gestion Finance	Ressources Humaines	Anglais Oral	Business Plan et Memoire	
14:00-14:30	Sciences Politiques	Management	Stratégie d'entreprise	Anglais Oral	Business Plan et Memoire	
15:00-15:30	Spécialités	Spécialités	Spécialités			

Dates des partiels 2^{ème} semestre: semaine du 26 au 30 juin 2017

Semaine des Partiels						
Date	26/06/17	27/06/17	28/06/17	29/06/17	30/06/17	01/07/17
Heure	lundi	mardi	mercredi	jeudi	vendredi	Samedi
9:00-9:30	Achats et Logistique	Droit	Marketing			
10:00-11:00	Anglais Ecrit	Economie	Qualité			
13:00-13:30	Communication de l'entreprise	Gestion Finance	Ressources Humaines			
14:00-14:30	Sciences Politiques	Management	Stratégie d'entreprise			
15:00-15:30	Spécialités	Spécialités	Spécialités			

Tronc Commun

ECLMBA1ACH Achats et Logistique 16 heures

A 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:

Mener une opération ou un plan de transport répondant aux attentes du client en respectant les impératifs de sécurité, de qualité, d'efficacité et de rentabilité.

ECLLV1MBA1ANG Anglais 40 heures

Cette unité présente les connaissances et les compétences nécessaires à un titulaire du diplôme 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 C1 du CEF (Common European Framework)

Compétences:

Compréhension orale : L'étudiant peut comprendre un long discours même s'il n'est pas clairement structuré et que les articulations sont seulement implicites. Il peut comprendre les émissions de télévision et les films sans trop d'effort.

Compréhension écrite : L'étudiant peut comprendre des textes factuels ou littéraires longs et complexes et en apprécier les différences de style. L'étudiant peut comprendre des articles spécialisés et de longues instructions techniques même lorsqu'ils ne sont pas en relation avec son domaine.

Communication orale: L'étudiant peut s'exprimer spontanément et couramment sans trop apparemment devoir chercher ses mots. Il peut utiliser la langue de manière souple et efficace pour des relations sociales ou professionnelles. Il peut exprimer ses idées et opinions avec précision et lier ses interventions à celles de ses interlocuteurs.

Conversation (s'exprimer oralement en continu) : Il peut présenter des descriptions claires et détaillées de sujets complexes, en intégrant des thèmes qui leur sont liés, en développant certains points et en terminant son intervention de façon appropriée.

Communication écrite : Il peut s'exprimer dans un texte clair et bien structuré et développer son point de vue. Il peut écrire sur des sujets complexes dans une lettre, un essai ou un rapport, en soulignant les points qu'il juge importants. Il peut adopter un style adapté au destinataire

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

ECLMBA1AC Approche Commerciale 20 heures

En adéquation avec les enjeux commerciaux et les contraintes financières, humaines et techniques de l'entreprise les résultats suivants sont attendus :

Plans d'action commerciale adaptés

Efficacité des actions promotionnelles, des offres ponctuelles

Évaluation méthodique et rigoureuse des performances commerciales

Portefeuille de fournisseurs adapté aux objectifs de l'entreprise

Pratique de la vente conforme aux méthodes, à la déontologie et aux objectifs de l'entreprise

Augmentation du capital client

Progression de la satisfaction et de la fidélité des clients

Évaluation méthodique et rigoureuse des effets des actions et stratégies commerciales centrées sur la clientèle

Compétences :

- I. Conception et mise en place d'actions de fidélisation (maintien, renouvellement, expansion) ou de reconquête
- II. Pilotage de l'activité commerciale et évaluation de l'activité commerciale.
- III. Mise en œuvre et contrôle du plan d'actions commerciales, Participation à l'évolution de la politique commerciale.
- IV. Des indicateurs précis de résultats (tableaux de bord).
- V. Les orientations stratégiques de l'action commerciale.

ECLMBA1BG 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 :

- VI. Evaluation de l'entreprise et des ressources.
- VII. Décisions opérationnelles.
- VIII. Mise en place de la politique de ressources humaines
- IX. Les orientations stratégiques de l'entreprise.
- X. Directions opérationnelles.

ECLMBA1BP 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 :

- Montage financier de projets et gestion.
- Maîtriser le passage de l'idée au projet
- Étudier un marché, définir une stratégie
- Adapter une forme juridique
- Anticiper des risques de l'activité
- Evaluer et comprendre un Business Plan

- Mise en place de la politique de ressources humaines
- Evaluer ses modes de financement et les moyens nécessaires.
- Etablir les comptes de résultat, les bilans et les tableaux de trésorerie prévisionnels

ECLMBA1CI Commerce International 8 heures

Le module Commerce International vise à développer les compétences de l'apprenant en matière de gestion et de pilotage des opérations d'Import – Export parallèlement à la capacité de négociation des différents types de contrats internationaux en prenant en compte les différents aspects réglementaires, financiers, commerciaux et managériaux.

ECLMBA1COM 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 :

- Stratégies de communication appliqué
- Les outils de fidélisation BtoB
- E-commerce et comportement

ECLMBA1SCIPO Sciences Politique 16 heures

L'unité sciences politique consiste à étudier les processus politiques mettant en jeu des rapports de pouvoir entre les individus, les groupes et des états.

ECLMBA1DROIT 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 :

- Comprendre le droit du travail
- Connaître la propriété intellectuelle et industrielle
- Etablir les contrats et les conditions générales de vente

ECLMBA1ECO 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 :

- La théorie des échanges internationaux.
- Organisation et structure des échanges internationaux.
- Veille économique locale.

ECLMBA1FI Gestion Finance 32 heures

Ce module de finance s'adresse à des apprenants désireux de développer la compréhension de la gestion et finance des entreprises, d'approfondir et de compléter leur expérience, essentielle pour la gestion financière des organisations.

Compétences :

- Les coûts préétablis des charges directes et indirectes
- Les méthodes ABM et ABC
- Les tableaux de bord et le reporting
- La gestion budgétaire

ECLMBA1JOB 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 :

- Identifier et extraire les compétences, connaissances, et motivations
- Savoir où, comment et auprès de qui communiquer
- Construire et rédiger de manière stratégique des outils de communication
- Effectuer un suivi régulier des actions

ECLMBA1MAN Management 20 heures

En adéquation avec les enjeux commerciaux et les contraintes financières, humaines et techniques de l'entreprise les résultats suivants sont attendus :

- Maintien en permanence d'une équipe commerciale professionnelle, organisée, performante et motivée
- Évaluation méthodique et rigoureuse des performances du rayon
- Réalisation des objectifs mercatiques et commerciaux de l'unité commerciale
- Respect des valeurs et des procédures de l'entreprise par l'équipe commerciale
- Pertinence des prévisions et des mesures correctrices
- Efficacité dans la conduite de projets
- Suivi des équipements et de l'organisation matérielle respectant les consignes de sécurité, les réglementations et assurant l'accueil de la clientèle dans les meilleures conditions

Compétences

- Recrutement et formation
- Organisation du travail
- Animation et motivation
- Evaluation des performances

Gestion de l'unité commerciale

- Participation à la définition des objectifs
- Gestion prévisionnelle
- Gestion des équipements
- Evaluation des performances commerciales et financières

Gestion de projet

- Conception et réalisation d'actions commerciales
- Conception et réalisation d'actions d'organisation interne
- Conception et réalisation d'études pour le développement de l'offre commerciale et de la clientèle

ECLMBA1LV2CHI Mandarin 20 heures ECLMBA1LV2ESP Espagnol 20 heures

ECLMBA1MARK 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 :

- Le marketing des services, et marketing B2B
- Stratégie marketing: Stratégie Web
- Marketing appliqué.

ECLMBA1QUAL Qualité 20 heures

Le module qualité a pour objectif d'aider l'apprenant dans la fonction de manager. Il permet de monter en compétences sur les aspects qualité, management de la qualité, et d'apprendre les outils qualité, l'amélioration et le pilotage d'une démarche qualité.

Compétences :

- Etablir les indicateurs de performance
- Apprendre les outils qualité-Roue de Deming, PDCA, QQoQCP
- Etude de cas

ECLMBA1RH 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 :

- L'amélioration de la qualité de vie au travail et la responsabilité sociale
- L'adaptation permanente de la fonction RH et la création de valeur
- La gestion prévisionnelle des Emplois et Compétences GPEC, détecter et développer les potentiels
- Mettre en place les outils de pilotage de la fonction RH

ECLMBA1PRO Présentation Professionnelle 15 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, projet 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 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 :

S'approprier et utiliser la démarche et les outils de création de réseaux

- Veille sur la situation l'économie et la politique locale.
- Valorisation des initiatives

ECLMBA2STRAT Stratégie d'entreprises 16 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 :

- Mises en place d'un déploiement stratégique et l'évaluation des processus stratégiques.
- Rupture et innovation stratégique et création des nouveaux business models
- Corporate Strategy, croissance création de valeur et gouvernance.
- Globalisation et Stratégies internationales
- La croissance externe, fusions-acquisitions et alliances stratégiques.

ECLMBA1MEM Thèse et Recherche 16 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 :

- II. Choisir un domaine d'étude.
- III. Les méthodes d'analyse et choix bibliographique.
- IV. Exposé de la problématique, des hypothèses et de l'approche conceptuelle.
- V. Qualité des perspectives appliqués, l'utilité. Aboutissement

Spécialité

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

ECLMBA1SPÉFI Spécialité Finance

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉFI401	Spécialité Finance: Analyse de la situation financière: Analyse des modalités de financement	4
ECLMBA1SPÉFI402	Spécialité Finance: Analyse de la situation financière: Analyse dynamique des flux financiers	4
ECLMBA1SPÉFI403	Spécialité Finance: Analyse de la situation financière: Fiabilisation de l'information et du système d'Information comptable (SIC)	4
ECLMBA1SPÉFI404	Spécialité Finance: Technique comptable approfondie L'évaluation du patrimoine de l'entreprise	4
ECLMBA1SPÉFI405	Spécialité Finance: Environnement financier: L'organisation du marché financier	4
ECLMBA1SPÉFI406	Spécialité Finance: Environnement financier: Les principaux titres financiers	4
ECLMBA1SPÉFI407	Spécialité Finance: Environnement financier: La notation	4
ECLMBA1SPÉFI408	Spécialité Finance: Environnement financier: Le marché monétaire	4
ECLMBA1SPÉFI409	Spécialité Finance: Environnement financier: L'organisation du marché financier	4
ECLMBA1SPÉFI410	Spécialité Finance: L'analyse de l'activité: L'étude détaillée du compte de résultat	4
Totaux		40

ECLMBA1SPÉMARK Spécialité Marketing

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉMARK401	Marketing stratégique: Les étapes de la segmentation stratégique des marchés et positionnement stratégique: Macro segmentation Micro segmentation Savoir élaborer des stratégies applicables	4
ECLMBA1SPÉMARK402	Marketing stratégique: Les étapes de la segmentation stratégique des marchés et positionnement stratégique: Macro segmentation Micro segmentation Savoir élaborer des stratégies applicables	4
ECLMBA1SPÉMARK403	Marketing stratégique: L'analyse d'attractivité des produits marchés: Connaître les outils/méthodes pour déceler les opportunités économiques	4
ECLMBA1SPÉMARK404	Marketing stratégique: La compétitivité de l'entreprise:	4
ECLMBA1SPÉMARK405	Marketing des services Les entreprises de services: Notions de service et d'environnement services • Services et création de valeur immatérielle, notion d'intangibilité du service Appréhender le rôle particulier du marketing des services dans l'évolution du marketing (marketing de masse, segmenté, individualisé) et dans le processus de création de valeur	4
Totaux		20

ECLMBA1SPÉCOM Spécialité Communication

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉCOM401	Spécialité Communication: E publicité et marketing	4
ECLMBA1SPÉCOM402	Spécialité Communication: Catalogue en ligne	4
ECLMBA1SPÉCOM403	Spécialité Communication: Webstore	4
ECLMBA1SPÉCOM404	Spécialité Communication: Répondre à un brief	4
ECLMBA1SPÉCOM405	Spécialité Communication: Buzz marketing & mobile marketing	4
Totaux		20

ECLMBA1SPÉRH Spécialité Ressources Humaines

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉRH401	Spécialiste Ressources-Humaines: RSE	4
ECLMBA1SPÉRH402	Spécialiste Ressources-Humaines: Bilan social et tableaux de bord	4
ECLMBA1SPÉRH403	Spécialiste Ressources-Humaines Les caractéristiques des principaux risques au travail CHSCT	4
ECLMBA1SPÉRH404	Spécialiste Ressources-Humaines Piloter des Processus RH	4
ECLMBA1SPÉRH405	Spécialiste Ressources-Humaines Les différents dispositifs de formation.	4
Totaux		20

ECLMBA1PGE Politique générale d'entreprise

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1PGE401	Politique générale d'entreprise: Analyse de l'environnement de l'entreprise	4
ECLMBA1PGE402	Politique générale d'entreprise: Diagnostique stratégique	4
ECLMBA1PGE403	Politique générale d'entreprise: Choix stratégiques	4
ECLMBA1PGE405	Politique générale d'entreprise: Déploiement stratégique	4
ECLMBA1PGE406	Politique générale d'entreprise: Evaluation devant jury	4
Totaux		20

ECLMBA1SPÉMAN Spécialité Management

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉMAN401	Spécialité Management: La gestion du temps	4
ECLMBA1SPÉMAN402	Spécialité Management: La mise en forme et mises en œuvre d'un projet	4
ECLMBA1SPÉMAN403	Spécialité Management: Mobilité internationale	4
ECLMBA1SPÉMAN404	Spécialité Management: Nouvelles technologies de l'information et e-management	4
ECLMBA1SPÉMAN405	Spécialité Management: Management collaboratif	4
Totaux		20

ECLMBA1SI Systèmes d'Information

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SI401	Systèmes d'information: Economie digitale, Business Models,	4
ECLMBA1SI402	Systèmes d'information: Integration dans l'omni channel. Click & Morter	4
ECLMBA1SI403	Systèmes d'information: Cahier de charge d'un site internet	4
ECLMBA1SI404	Systèmes d'information: Rédiger et gérer un appel d'offre d'un ERP/CRM	4
Totaux		16

ECLMBA1SPÉCI Commerce International

Ref	Titre	Heures
ECLMBA1SPÉCI401	Commerce International: International logistic flexibility	4
ECLMBA1SPÉCI402	Commerce International: Microeconomics, competitiveness and international business analysis	4
ECLMBA1SPÉCI403	Commerce International: Managing int. performance	4
ECLMBA1SPÉCI404	Commerce International: Organizational behaviour	4
ECLMBA1SPÉCI405	Commerce International: Managing international teams/Outplacement_1	4
ECLMBA1SPÉCI406	Commerce International: New product management vs consumer behaviour	4
ECLMBA1SPÉCI407	Commerce International: Ethics in international business	4
ECLMBA1SPÉCI408	Commerce International: Developing your global entrepreneurship potential	4
ECLMBA1SPÉCI409	Commerce International: Leadership & team building	4
ECLMBA1SPÉCI410	Commerce International: Int. tax systems & accounting	4
Totaux		40