



École de Commerce de Lyon[®]



Bachelor of Business
Première année

Référentiel 2017-2018

Référentiel de l'École de Commerce de Lyon

Le contenu des modules et référentiels peuvent être mis à jour et peuvent donc être différentes des progressions communiquées sur le site internet de l'école.

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

Afin d'être informé de toutes nouveautés, nous vous invitons à 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: <https://ecole-de-commerce-de-lyon.fr/>

Accueil étudiant

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

Dates importantes

• **Date de rentrée:**

Lundi 04 septembre 2017

• **Date de début des cours:**

Lundi 11 septembre 2017

• **Dates de rendu des travaux de mémoire :**

- Vendredi 1^{er} décembre 2017 : Revue de littérature
- Mercredi 28 février 2018 : Première version du mémoire
- Lundi 30 avril 2018 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Jeudi 31 mai 2018 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email memoire2018@eclyon.fr.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-mémoire et Titre-2017-2018

• **Dates de rendu des travaux de Business Plan :**

- Mercredi 15 novembre 2017 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Mercredi 31 janvier 2018 : Plan marketing et étude de marché
- Samedi 31 mars 2018 : Processus qualité & supply chain
- Mardi 15 mai 2018 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Mercredi 30 mai 2018 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email businessplan2018@eclyon.fr.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-business-plan et Titre-2017-2018

Programme de formation

Public visé par la formation et prérequis

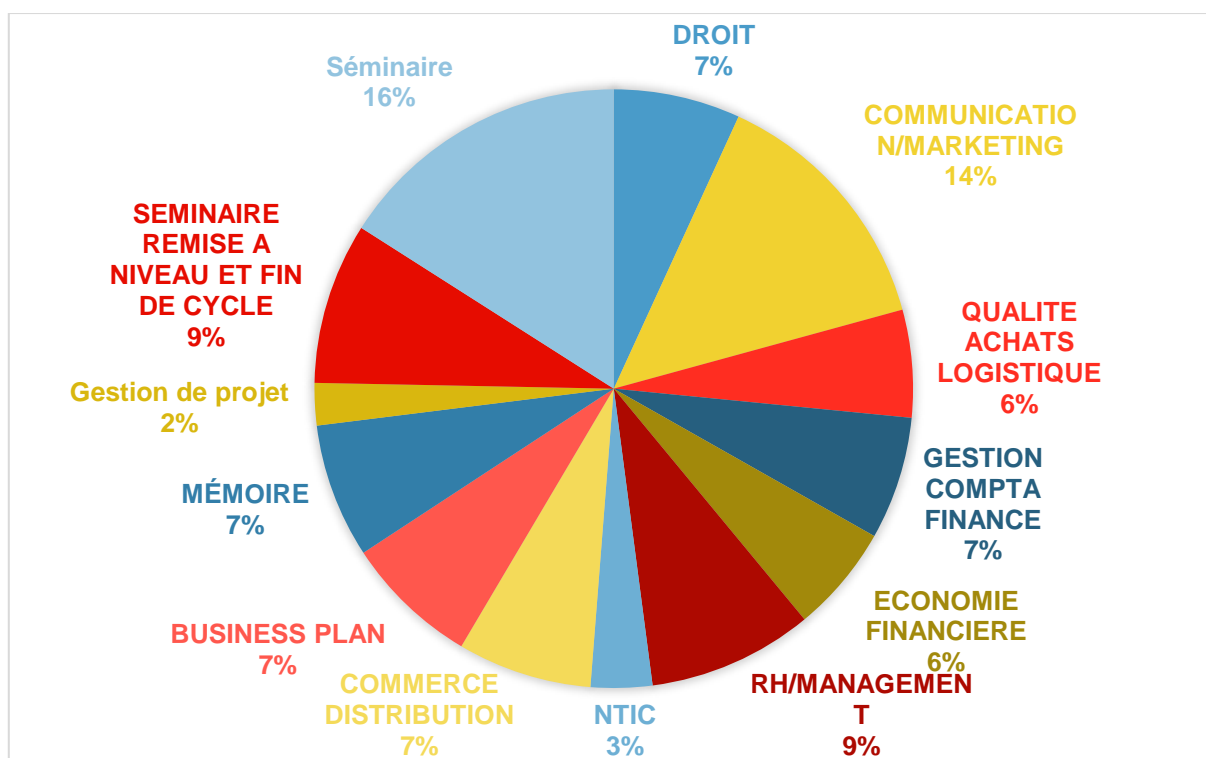
- *Le public visé sont les apprenants bacheliers ou équivalents désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur pour obtenir une qualification de technicien, d'agent de maîtrise ou de cadre.*

Objectifs de la formation

- *La formation Bachelor 1ère année a pour objectif de former aux sciences de gestion en général et aux techniques commerciales sédentaires en particulier les apprenants tout en les initiant aux méthodologies de recherches qui leur permettront d'actualiser en permanence leur socle de connaissances.*
- *Le Bachelor 1ère année permet d'obtenir la qualification de commercial sédentaire.*

Contenu de la formation

- *La formation est dispensée en 455 heures de cours fondamentaux (voir annexe) en face à face pédagogique répartis dans une dizaine d'inter-disciplines.*



Moyens et méthodes pédagogiques

- *Les moyens déployés sont des cours en face à face pédagogique dans des classes de 20 étudiants environ. Ces cours sont complétés par la remise d'ouvrages et de fascicules et par la mise à disposition d'une plateforme d'enseignement à distance pour toutes les disciplines enseignées et pour toutes les séances.*
- *Chaque cours dispose d'un support pédagogique projeté (chaque salle est équipée un vidéo projecteur de type ultra-courte focale que l'enseignant peut utiliser ou pas selon son souhait mais qui est mis à disposition de l'apprenant sur son espace personnel de la plateforme pédagogique d'enseignement à distance).*

Evaluation de la formation

- *La formation est évaluée par contrôle continu, partiels trimestriels et soutenances de fin d'année. Le contrôle continu est laissé à l'appréciation des enseignants, il peut s'agir de QCM de fin de séances, de dossiers personnels, de dissertations (.../...).*
- *Les partiels intermédiaires sont effectués en décembre, en mars et en juin et prennent différentes formes selon les disciplines (devoirs sur tables).*
- *Les soutenances de fin d'année concernent le mémoire de fin d'année qui permet d'évaluer la capacité acquise par le candidat à renouveler son socle de connaissances, à organiser sa pensée pour servir la résolution partielle d'une problématique et à restituer une analyse visant à la proposition de préconisations destinées à résoudre tout ou partie de la problématique choisie.*

Qualité des formateurs

- *Tous les enseignants de l'École de Commerce de Lyon font l'objet d'une déclaration aux services du rectorat avec une demande d'enseigner. Ainsi leur diplôme (bac + 5 minimum) ainsi que leur casier judiciaire et leur aptitude à enseigner sont vérifiés et réactualisés chaque année.*
- *Par ailleurs, les enseignants sont formés à la didactique des sciences de gestion, aux matériels et dans leurs propres disciplines.*

Durée de la formation et modalités d'organisation

- *La formation Bachelor 1ere année dure 1 an depuis le 1^{er} septembre jusqu'au 31 août.*
- *Les dates de rentrée et de fin de cycles diffèrent selon les classes et les années sans que la rentrée puisse intervenir ensuite de septembre ou avant septembre et sans que la fin d'année puisse être postérieure au 31 août.*

Contenu de formation

Marketing – Communication :

Objectifs du module :

- Introduction au Marketing
- Introduction à la Communication

Progression pédagogique :

- Introduction à la Communication : institutionnelle, intra et interpersonnelle
- Les théories de la communication
- Stratégies Marketing, positionnement, segmentation, Marketing Mix
- Marketing Mix Suite

Commerce Distribution :

Objectifs du module :

- Cibler les besoins d'un client et appréhender les étapes d'une vente

Progression pédagogique :

- Apprendre à se connaître et connaître l'autre.
- La découverte des besoins du client.
- La présentation de l'offre/ La conclusion.
- Le suivi de la vente/ La vente additionnelle.

Qualité - Achats - Logistique :

Objectifs du module :

- Introduction : normes qualité et amélioration continue
- Introduction aux achats
- Introduction à la logistique

Progression pédagogique :

- Introduction à la qualité
- Les normes qualité
- L'amélioration continue
- Introduction aux achats
- Introduction à la logistique

Ressources Humaines – Management :

Objectifs du module :

- Comprendre les enjeux et contraintes liées à la gestion du personnel
- Identifier l'organisation RH et ses composantes dans l'entreprise
- Comprendre les enjeux et contraintes liées à la gestion du personnel
- Identifier l'organisation RH et ses composantes dans l'entreprise

Progression pédagogique :

- Introduction au Management
- Enjeux, contraintes, organisation des RH
- La relation salariale
- Théorie des Organisations Introduction

Droit :

Objectifs du module :

- Comprendre les principes généraux du droit
- Le droit constitutionnel comparé
- Le droit civil : la responsabilité civile et les obligations

Progression pédagogique :

- Comprendre les principes généraux du droit
- Organisation judiciaire et administrative
- Le droit constitutionnel comparé
- Introduction au droit civil
- La responsabilité civile
- Les obligations

Economie :

Objectifs du module :

- Comprendre les règles de fonctionnement économique
- Décrypter l'actualité économique

Progression pédagogique :

- Les grands courants de la pensée économique
- Structure des marchés, formation des prix, consommation et revenus, investissement et épargne, production et productivité
- Monnaie et financement de l'économie
- L'Etat, les politiques économiques, cycles et crises

Finance – Comptabilité – Gestion :

Objectifs du module :

- Principes de comptabilité et de fiscalité
- Comprendre la relation banque particuliers, comprendre le fonctionnement de la banque, produits bancaires de financement et d'épargne
- Comprendre les mécanismes de marchés

Progression pédagogique :

- Fiscalité générale
- Introduction à la comptabilité générale, le bilan, les écritures
- La relation banque particuliers : le droit au compte, les fichiers bancaires, les moyens de paiement
- Les suretés personnelles
- Les taux d'intérêt, l'épargne
- Introduction aux marchés de capitaux
- Le compte de résultat
- Les soldes intermédiaires de gestion
- L'Annexe

NTIC :

Objectifs du module :

- Maîtriser les fondamentaux du Pack office
- Démontage remontage d'une tour d'ordinateur
- Savoir créer et animer un blog

Progression pédagogique :

- Démontage tour informatique : matériel
- EXCEL niveau intermédiaire
- Word et PPT Niveau intermédiaire
- Internet, Créer et animer un blog débutant
- Les réseaux sociaux

Gestion de projet :

Objectifs du module :

- Apprentissage des bases opérationnelles et tactique qui font l'aboutissement d'un projet dans le respect de l'équilibre qualité-coût-délai

Progression pédagogique :

- Les 6 points essentiels du management dans la gestion d'un projet.
- Les étapes du management de projets.

Méthodologie de Recherche :

Objectifs du module :

- Mise en perspective de la méthodologie de mémoire par rapport aux réflexions sur les pratiques professionnelles

Progression pédagogique :

- Explications et attentes
- Les étapes de la rédaction du mémoire
- Les méthodes d'analyse et choix bibliographique
- Exposé de la problématique, des hypothèses et de l'approche conceptuelle
- Préparation de la présentation

Business Plan :

Objectifs du module :

- Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire
- Déterminer les facteurs-clés de succès et maîtriser la méthodologie et les procédures de la création d'entreprise

Progression pédagogique :

- Introduction et planning
- Choix du produit ou service commercialisé
- Résumé de direction, fiche signalétique et plan de marketing
- Descriptif du produit ou service et plan de marketing
- Plan d'investissement immatériel et matériel

Séminaire de début et fin de cycle :

Objectifs du module :

- Présentation et remise à niveau dans les matières fondamentales
- Bilan rétrospectif sur l'apprentissage des matières fondamentales durant l'année écoulée

Séminaires :

Objectifs du module :

- Etude de la spécialité choisie par l'étudiant pour perfectionner son sujet de mémoire.