



École de Commerce de Lyon[®]



Bachelor of Business
Deuxième 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:**

Mardi 05 septembre 2017

• **Date de début des cours:**

Mercredi 20 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

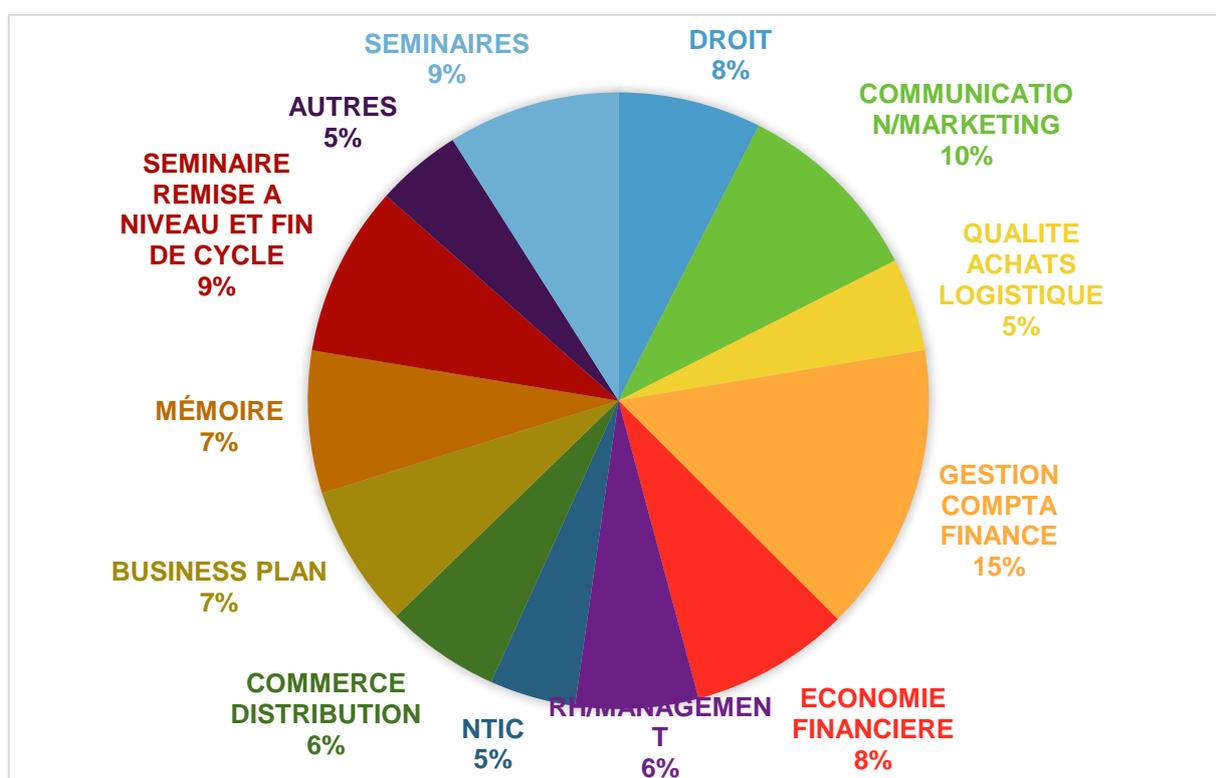
- *Le public visé sont les apprenants post- bac ayant validé une première année d'enseignement supérieur désireux de s'inscrire dans un cursus en sciences de gestion pour obtenir une qualification de technicien, d'agent de maîtrise ou de cadre.*

Objectifs de la formation

- *La formation Bachelor 2ème année a pour objectif de former aux sciences de gestion en général et aux techniques de commercial itinérant en particulier. Les apprenants tout en les initiant aux méthodologies de recherches leur permettront d'actualiser en permanence leur socle de connaissances.*
- *Le Bachelor 2ème année permet d'obtenir la qualification de commercial itinérant.*

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 2eme année dure 1 an depuis le 1^{er} septembre jusqu'au 31 août.*
- *Les dates de rentrées et de fin de cycles diffèrent selon les classes et les années sans que la rentrée puisse intervenir après 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
- Les études de marchés

Progression pédagogique :

- Introduction au Marketing et à la communication
- Les produits
- Les matrices SWOT ADL et BCG
- Les Fondamentaux de la com
- Les études de marchés : conduire un entretien et construire un questionnaire. Le protocole
- Les études de marchés : choisir et appliquer un mode d'échantillonnage et analyser les questionnaires
- Infographie : codes de communication, couleurs, lisibilité...
- Les Matrices

Commerce – Distribution :

Objectifs du module :

- Savoir mettre en place une prospection et assurer le suivi de la clientèle

Progression pédagogique :

- Techniques de téléprospection
- Suivi de la clientèle
- Mailing et e-mailing : création et diffusion de supports
- GMS, GSS, GSB, GSA
- Mise en pratique en représentation commerciale (salon)

Qualité – Achats – Logistique :

Objectifs du module :

- Savoir exécuter une prestation d'achat
- Maîtrise les outils d'analyse en qualité

Progression pédagogique :

- Concevoir et formaliser les procédures
- Arbitrer, décider entre différentes offres
- Négocier les prestations

- Faire un cahier des charges
- Mettre en place les indicateurs de résultat
- Roue de Deming, PDCA
- QQQQCP
- Brainstorming et outils d'analyse : 6M, Ishikawa
- Evaluation et cas pratiques

Ressources Humaines – Management :

Objectifs du module :

- Comprendre la gestion et les pratiques RH
- Introduction à la paie et au plan de formation
- Savoir conduire un entretien de recrutement

Progression pédagogique :

- Introduction à la gestion des RH et pratiques RH
- La fiche de paie et le plan de formation
- Evaluation
- Sourcing et entretien de recrutement
- Choisir et sélectionner les candidats

Droit :

Objectifs du module :

- Comprendre la relation commerciale
- Comprendre l'acte juridique de créer une entreprise

Progression pédagogique :

- Introduction au droit des sociétés : les différents statuts
- Le greffe du tribunal de commerce
- L'immatriculation, le BODACC, les annonces légales
- Le RCS
- La vente commerciale
- Introduction au droit commercial et juridiction commerciale

Sciences Economiques :

Objectifs du module :

- Comprendre les enjeux des relations internationales
- Appréhender les risques et les moyens pour à mettre en place

Progression pédagogique :

- Diversité des relations internationales
- Fondements du Commerce International

- Echanger à l'International
- Les INCOTERMS 2010
- Le risque à l'International
- Le Credoc et la documentation export
- Les assurances prospection

Finance – Comptabilité – Gestion :

Objectifs du module :

- Analyser le risque de défaillance d'une entreprise
- Réaliser un Business Plan
- Comprendre la relation banque particuliers

Progression pédagogique :

- Business Plan
- La relation banque particuliers : le droit au compte, les fichiers bancaires, les moyens de paiement
- Evaluation
- Le bilan les écritures
- Le Budget et le contrôle budgétaire. Introduction
- Le compte de résultats

NTIC :

Objectifs du module :

- Maîtriser Excel Fonctions de bases et quelques fonctions avancées
- Démontage remontage d'une tour d'ordinateur
- Savoir créer et animer un blog

Progression pédagogique :

- Démontage tour informatique : matériel
- EXCEL niveau fonctions de base et avancées Les tableaux croisés dynamiques
- Les réseaux sociaux – gérer son e réputation
- Internet, Créer et animer un blog débutant

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.