



# École de Commerce de Lyon<sup>®</sup>



Bachelor of Business  
Troisième 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](mailto: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:**

Mercredi 06 septembre 2017

• **Date de début des cours:**

Mercredi 20 septembre 2017

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

- Vendredi 1<sup>er</sup> 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](mailto: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](mailto: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

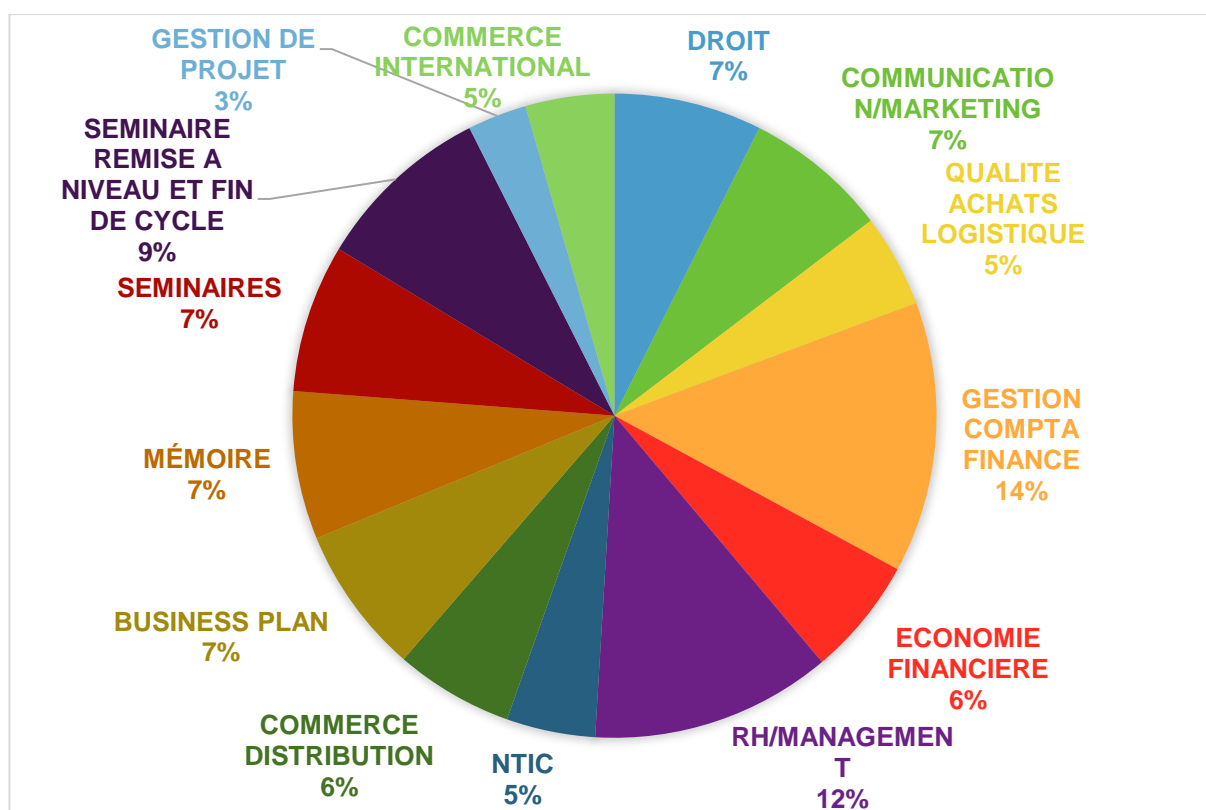
- *Le public visé sont les apprenants diplômés d'un bac + 2 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.*

### Objectifs de la formation

- *La formation Bachelor 3ème année a pour objectif de former les apprenants aux **TECHNIQUES** et **OUTILS** des sciences de gestion en général et à la gestion d'un centre de profit en particulier, tout en les initiant aux méthodologies de recherches qui leur permettront d'actualiser en permanence leur socle de connaissances.*
- *Le Bachelor 3ème année permet d'obtenir la qualification de **RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT**.*
- *Le Bachelor 3ème année peut également choisir une option de spécialité qui lui permettra d'obtenir une qualification métier afin d'encadrer un service spécialisé.*

### 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 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.*
- *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. Enfin et surtout le Bachelor 3<sup>ème</sup> année est sanctionné par la soutenance d'un plan d'affaires (ou business plan) dans lequel la capacité de l'apprenant à transformer ses connaissances en compétences, et à avoir une vision haute et globale de la gestion d'un centre de profit sera évaluée par un jury extérieur.*

## 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 3<sup>ème</sup> année dure 1 an depuis le 1<sup>er</sup> 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 après 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 :**

- Réaliser un média- planning
- Préconiser un plan d'action hors média
- Les différents Marketing
- Définir le Marketing Mix
- Communication interpersonnelle

#### **Progression pédagogique :**

- Techniques de communication et marketing
- Marketing : médiaplanning
- Plan d'action hors média
- Matrices
- Communication interpersonnelle : l'analyse transactionnelle, la PNL, les techniques d'écoute
- Marketing Mix
- Les 7P
- Animation de réunion
- Les nouveaux Marketing
- La gestion des conflits

### Commerce – Distribution :

#### **Objectifs du module :**

- Organiser, qualifier et optimiser une base de données client
- Introduction au Commerce International

#### **Progression pédagogique :**

- Introduction à la distribution commerciale
- Les circuits de distribution
- Introduction au Commerce International
- Les incoterms – les assurances change – la prospection internationale
- Les bases de données prospects
- Techniques de représentation : cas pratique en salon
- Application : bases de données sur salon

### Qualité – Achats – Logistique :

#### **Objectifs du module :**

- Effectuer un audit des achats
- Savoir effectuer le sourcing Achats
- Optimiser les couts : Achats et Qualité
- Maitrise les outils basiques du Lean

#### **Progression pédagogique :**

- Introduction à la qualité
- Introduction au Lean
- Roue de Deming, PDCA
- Améliorer les performances qualité des fournisseurs
- Gérer la performance fournisseurs

- Sécuriser les risques d'approvisionnement
- Développer des achats à bas cout
- Durabilité
- Outils de la Qualité Totale
- L'AMDEC
- Introduction à la notion de supply chain
- Organisation administrative d'un service
- La collecte et l'organisation des données et des informations
- Mise en place des procédures administratives
- Les indicateurs de performances

## Ressources Humaines :

### **Objectifs du module :**

- Comprendre et négocier le contrat de travail

### **Progression pédagogique :**

- La gestion d'équipe
- Le management commercial
- Le contrat de travail
- La Paie

## Management :

### **Objectifs du module :**

- Manager un service, une équipe ou une Business Unit

### **Progression pédagogique :**

- La gestion d'équipe
- Le management commercial
- Introduction au management stratégique
- Les profils et types de management
- La gestion des conflits

## Droit :

### **Objectifs du module :**

- Maitriser le contentieux commercial
- Comprendre les procédures collectives

### **Progression pédagogique :**

- Droit de la propriété intellectuelle : les marques, les brevets
- Le contentieux commercial
- Droit de la Concurrence
- Les procédures collectives
- La DCP
- Redressement judiciaire



## Economie :

### **Objectifs du module :**

- Comprendre les enjeux internationaux
- Echanger à l'International
- L'implantation à l'étranger

### **Progression pédagogique :**

- Diversité des relations internationales
- Fondements du Commerce International
- Echanger à l'International
- Les INCOTERMS 2010
- Modes de règlement internationaux
- Le risque à l'International
- Le Credoc et la documentation export
- Les assurances prospection
- Les missions économiques, UBI France
- Les aides à l'implantation
- Les joint-ventures

## Finance – Comptabilité – Gestion :

### **Objectifs du module :**

- Savoir lire, comprendre et analyser la documentation comptable
- Réaliser un Business Plan
- Comprendre la relation banque – professionnels

### **Progression pédagogique :**

- Les fondamentaux
- Le compte de résultat
- Les soldes intermédiaires de gestion
- La relation Banque - professionnels
- Les suretés
- Evaluation
- L'analyse financière
- L'analyse crédits
- La solvabilité des entreprises
- Evaluation
- Le crédit management
- Les produits dérivés

## Commerce international :

### **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



## NTIC :

### **Objectifs du module :**

- Maîtriser Excel Fonctions expert
- Démontage remontage d'une tour d'ordinateur
- Savoir créer et animer un blog

### **Progression pédagogique :**

- Démontage tour informatique : matériel
- EXCEL niveau expert 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.