

ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

**Bachelor of Business
Administration**
Première année



RÉFÉRENTIEL 2018 – 2019



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®
83 rue de la République
69002 Lyon
France

Téléphone : +33 (0)4 78 41 41 41

Email : pedagogie@eclyon.fr

Site: <https://ecole-de-commerce-de-lyon.fr/>



Dates importantes

- **Date de rentrée:**

Lundi 24 Septembre 2018

- **Date de début des cours:**

Lundi 01 Octobre 2018

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

- Vendredi 1er décembre 2018 : Revue de littérature
- Mercredi 28 février 2019 : Première version du mémoire
- Lundi 30 avril 2019 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Jeudi 31 mai 2019 : 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-2018-2019

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

- Mercredi 15 novembre 2018 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Mercredi 31 janvier 2019 : Plan marketing et étude de marché
- Samedi 31 mars 2019 : Processus qualité & supply chain
- Mardi 15 mai 2019 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Mercredi 30 mai 2019 : 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-2018-2019

Programme de formation

Public visé par la formation et prérequis

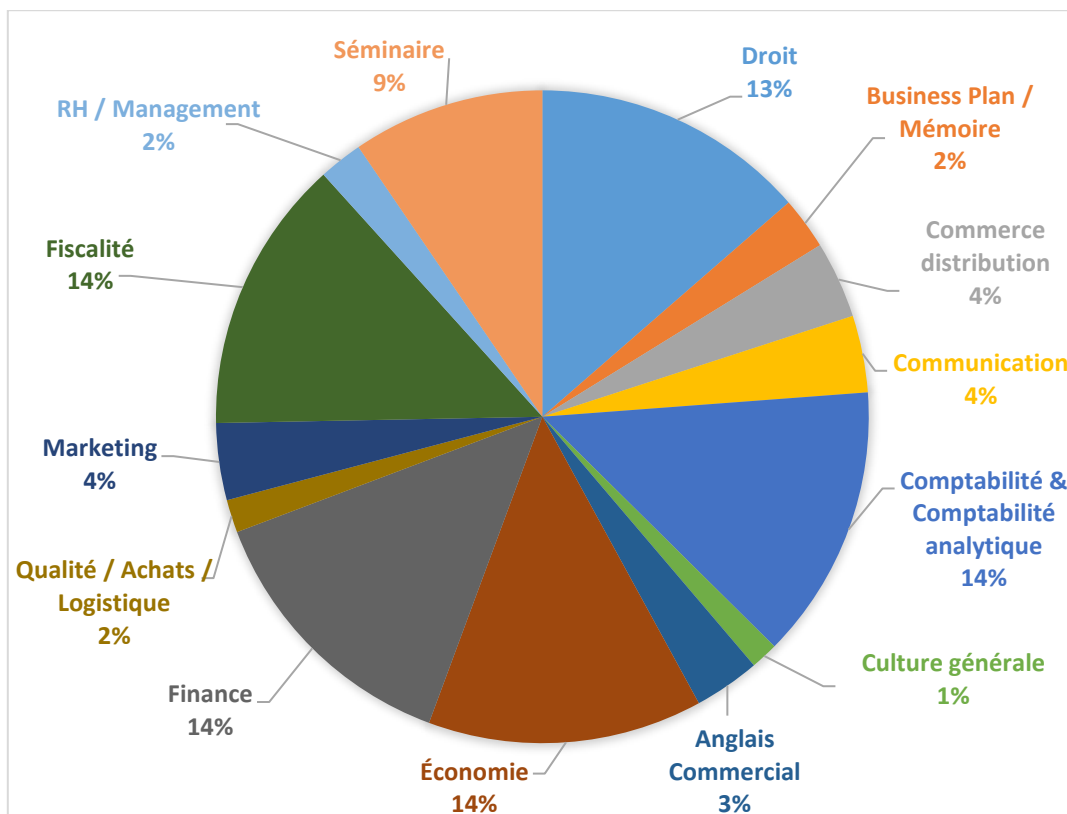
- *Le public visé sont les apprenants bacheliers ou équivalents désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur pour obtenir une qualification de technicien, d'agent de maîtrise ou de cadre.*

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'Ecole de Commerce de Nîmes 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 1ère année dure 1 an depuis le 1er 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

ANGLAIS COMMERCIAL

Objectifs du module :

Pratique orale et écrite de la langue étrangère à titre professionnel comprenant la linguistique technique par lexique spécifique.

Progression pédagogique :

- Evaluation orale et écrite.
- Commerce et distribution.
- Marketing.
- Economie.
- Finance.
- Droit.
- Communication.
- RH/ Management.
- Qualité, Achat, Logistique.
- NTIC.
- Présentation orale BP.
- Présentation orale Mémoire.

ANGLAIS	
Séance	Intitulé
Séance 1	Evaluation écrite
Séance 2	TOEIC blanc
Séance 3	Commerce
Séance 4	Distribution
Séance 5	Marketing
Séance 6	Marketing
séance 7	Economie générale
Séance 8	Sciences politiques
Séance 9	Comptabilité gestion
Séance 10	Finance de marchés
Séance 11	Sciences juridiques
Séance 12	Organisation judiciaire et procédure
Séance 13	Communication
Séance 14	Management / RH
Séance 15	QAL
Séance 16	Présentation mémoire
Séance 17	Présentation mémoire
Séance 18	Présentation mémoire
Séance 19	NTIC
Séance 20	Présentation BP



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.
- Les facteurs explicatifs du comportement client.
- Les différents types de vente B to B/ B to C.
- La découverte du besoin client.
- Les techniques de négociation.
- La présentation de l'offre.
- La conclusion.
- Le suivi de la vente.
- La vente additionnelle.

COMMERCE DISTRIBUTION	
Séance	Intitulé
Séance 1	Comportement client
Séance 2	Les ventes BtoB et BtoC
Séance 3	Découverte du besoin client
Séance 4	Techniques de négociation
Séance 5	Présentation de l'offre et la conclusion
Séance 6	Suivi de la vente et vente additionnelle

COMMUNICATION

Objectifs du module :

Introduction à la communication.

Progression pédagogique :

- Introduction à la communication : communication institutionnelle, intra et interpersonnelle.
- Analyse de la demande.
- Conduite du projet de communication.
- Les prestataires.
- Conception et réalisation d'un moyen de communication.



COMMUNICATION	
Séance	Intitulé
Séance 1	Intro à la communication institutionnelle
Séance 2	Intro à la communication intra et interpersonnelle
Séance 3	Conduite d'un projet de communication
Séance 4	Les prestataires de la communication
Séance 5	Conception et réalisation d'un moyen de communication 1/3
Séance 6	Conception et réalisation d'un moyen de communication 2/3
Séance 7	Conception et réalisation d'un moyen de communication 3/3

BUSINESS PLAN / MÉMOIRE

Objectifs du module :

- Business plan :
 - Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire, afin de les utiliser dans un ensemble constitué qu'est l'entreprise.
- Mémoire :
 - Démontrer par l'acquisition des connaissances théoriques, une production de connaissance nouvelle.

Progression pédagogique :

- Méthodologie de mémoire
- Méthodologie de Business Plan
- Suivi

MARKETING

Objectifs du module :

Introduction au marketing.

Progression pédagogique :

- Introduction au marketing.
- Le mix marketing.
- Structure et fonctionnement d'un marché.
- Stratégie d'internationalisation.
- Le diagnostic export.
- Etude de cas BTS CI.



MARKETING	
Séance	Intitulé
Séance 1	Introduction marketing
Séance 2	Mix marketing
Séance 4	Structure et fonctionnement d'un marché
Séance 5	Stratégie d'internationalisation
Séance 6	Diagnostic export

CULTURE GÉNÉRALE

Objectifs du module :

- Appréhender et réaliser un message écrit :
 - Respecter les contraintes de la langue écrite.
 - Synthétiser des informations.
 - Répondre de façon argumentée.
- Communiquer oralement :
 - S'adapter à la situation.
 - Organiser un message oral.

Progression pédagogique :

- Sujets d'actualités : commentaire écrit.
- Sujets d'actualités : exposé oral.
- Sujets d'actualités : note de synthèse.
- Sujets d'actualités : étude de cas.
- Sujets d'actualités : présentation orale.

CULTURE GENERALE	
Séance	Intitulé
Séance 1	Initiation à l'épistémologie : Adam Chandler
Séance 2	Dossier de presse : Economie des territoires
Séance 3	Histoire de l'art : Visite musée

COMPTABILITÉ & COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les fondements de la comptabilité.
- Savoir maîtriser l'analyse des différentes opérations et leurs enregistrements comptables dans le système.
- Savoir maîtriser les techniques comptables.



Progression pédagogique :

- Introduction
- La méthode comptable
- Analyse comptable des opérations courantes
- Travaux d'inventaire
- Organisation pratique de la comptabilité
- Les documents de synthèse
- La profession comptable
- Technique comptable approfondie
- Entités spécifiques
- Introduction à la consolidation des comptes
- Introduction à l'audit légal des comptes annuels
- Positionnement du contrôle de gestion et identification du métier
- Contrôle de gestion et modélisation d'une organisation
- La mise en œuvre du contrôle de gestion à des contextes non stabilisés
- Les réponses du contrôle de gestion à des contextes non stabilisés

INTRODUCTION A LA COMPTABILITE (DCG UE 9)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Histoire de la comptabilité
Séance 2	PCG, IAS, IFRS et US GAAP
Séance 3	Les flux et les stocks
Séance 4	La comptabilité en partie double
Séance 5	Les contrôles comptables : pièces et preuves
Séance 6	Les opérations courantes
Séance 7	Les opérations investissement
Séance 8	Les opérations de financement
Séance 9	Le changement d'exercice
Séance 10	Document de synthèse

DROIT

Objectifs du module :

- Comprendre les finalités du droit, connaître ses sources.
- Connaître l'organisation juridictionnelle.
- Maîtriser la méthodologie de la fiche d'arrêt et du cas pratique.
- Maîtriser les MARC, le droit des personnes, droit des obligations, droit commercial, droit patrimonial, les procédures collectives et sûretés, droit des sociétés et droit social.

Progression pédagogique :

- UE 1 – Introduction générale au droit.
 - Introduction générale au droit
 - Méthodologie du cas pratique et du commentaire d'arrêt
 - Les personnes et les biens



- L'entreprise et les contrats
- L'entreprise et ses responsabilités

- UE 2 – Droit des sociétés (et autres groupements d'affaires).
 - L'entreprise en société
 - La société, personne juridique
 - La société sans personnalité juridique propre
 - Les principaux types de sociétés
 - L'association
 - Autres types de groupement
 - Droit pénal des groupements d'affaires
 - Infraction générales du droit pénal des affaires

- UE 3 – Droit social :
 - Introduction : les sources du droit social
 - Aspects individuels du droit du travail
 - Aspects collectifs du droit social
 - La protection sociale
 - Contrôles et contentieux social

INTRODUCTION AU DROIT (DCG UE 1)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Les sources du droit
Séance 2	Droit positif
Séance 3	L'organisation judiciaire
Séance 4	Le règlement des conflits
Séance 5	La personnalité juridique
Séance 6	Le patrimoine et la propriété
Séance 7	L'entreprise en difficulté
Séance 8	Droit des obligations et droit des contrats
Séance 9	La responsabilité délictuelle et quasi-délictuelle
Séance 10	La responsabilité pénale

QUALITÉ / ACHATS / LOGISTIQUE

Objectifs du module :

Introduction : qualité, aux achats et à la logistique.

Progression pédagogique :

- Introduction à la qualité : les normes.
- La conduite de l'audit.
- Introduction à la logistique = les différents modes de transport.
- Logistique = les règles de taxation des différents modes de transport.
- Achats = introduction aux achats.



- Achats = le rôle de l'acheteur.

QUALITÉ ACHATS LOGISTIQUE	
Séance	Intitulé
Séance 1	Introduction qualité
Séance 2	Introduction logistique
Séance 3	Introduction achats

ÉCONOMIE

Objectifs du module :

- Se repérer dans les débats économiques contemporains.
- Identifier, comprendre le comportement, les interactions, les dysfonctionnements des différents acteurs économiques.
- Appréhender les caractéristiques fondamentales de la monnaie, afin de saisir le phénomène de mondialisation de l'économie.
- Saisir les objectifs de la politique économique publique globale.

Progression pédagogique :

- Grands courants de pensée et principaux faits économiques et sociaux.
- L'économie de marché : son fonctionnement et ses imperfections.
- Financement et mondialisation de l'économie.
- Politiques publiques et régulation de l'économie.

ECONOMIE (DCG UE 5)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Grands courants de pensées économiques et Histoire de la pensée économiques
Séance 2	Histoire des faits marquant en matière économique et sociale
Séance 3	Economie de marché : approche critique
Séance 4	Le circuit économique
Séance 5	Les marchés et formation des prix
Séance 6	Consommation et investissement
Séance 7	Les fondamentaux de la croissance, la dynamique des marchés et analyse
Séance 8	ECOFI et monétaire
Séance 9	CI, DIT et multinationalisation
Séance 10	Politique publique de régulation de l'économie
Séance 11	La concurrence
Séance 12	L'emploi



MANAGEMENT / RH

Objectifs du module :

Comprendre les différents types d'organisation et leur fonctionnement.

Progression pédagogique :

- Théorie des organisations.
- Introduction au Management.
- Introduction à la Gestion des Ressources Humaines.
- Le contrat de travail.
- Le dossier du personnel.
- La paie.

RESSOURCES HUMAINES - MANAGEMENT	
Séance	Intitulé
Séance 1	Théorie des organisations
Séance 2	Introduction Gestion Ressources Humaines
Séance 3	Le dossier du personnel
Séance 4	La paie

FINANCE

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les concepts fondamentaux de la finance et du raisonnement financier.
- Savoir maîtriser les outils à utiliser en matière de diagnostic financier.

Progression pédagogique :

- La valeur.
- Le diagnostic financier des comptes sociaux.
- La politique d'investissement.
- La politique de financement.
- La trésorerie.



FISCALITÉ

Objectifs du module :

- Savoir maîtriser les trois impôts commerciaux et les revenus catégoriels de l'impôt sur le revenu.
- Comprendre les obligations légales imposées.

Progression pédagogique :

- Introduction générale au droit fiscal.
- L'imposition du résultat de l'entreprise.
- L'imposition du revenu des particuliers.
- La taxe sur la valeur ajoutée.
- L'imposition du capital.
- Les taxes assises sur les salaires.
- Le contrôle fiscal.

SÉMINAIRES

Objectifs du module :

Initier une personne non initiée et/ou améliorer les connaissances d'un initié sur une thématique autour du champ d'action de la formation.

Progression pédagogique :

- Thématique au choix parmi les propositions ci-dessous :
 - D.C.G
 - Sciences Juridiques
 - Relations Internationales
 - Qualité Achats Logistique
 - Save Earth Animals & Life (SEAL)
 - Digital (DIG IT)
 - Intelligence économique et renseignement
 - Luxe
 - Gestion de patrimoine/ Finance de marché
 - Marketing
 - Ressources Humaines
 - Communication

SEMINAIRE DIG IT! 1	
Séance	Cours matin
Jour 1	Economie digitale 1/2
Jour 2	Economie digitale 2/2
Jour 3	Système information et gestion (DCG UE8) 1/3



Jour 4	Système information et gestion (DCG UE8) 2/3
Jour 5	Système information et gestion (DCG UE8) 3/3

SEMINAIRE DIG IT! 2		
Séance	Cours matin	Cours après-midi
Jour 1	Technologie et programmation 1/3	E-communication 1/3
Jour 2	Technologie et programmation 2/3	E-communication 2/3
Jour 3	Technologie et programmation 3/3	E-communication 3/3
Jour 4	E-management 1/2	E-management 2/2
Jour 5	E-management 3/2	Réseaux sociaux 1/1