

ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

Bachelor of Business Administration Deuxième année

RYTHME CLASSIQUE



PLANNING 2019 – 2020



SEPTEMBRE 2019			OCTOBRE 2019			NOVEMBRE 2019		
B2 + BTS 2	M	1	RCDD1 9h-13h / CEJM2 14h-17h		V	1	VACANCES	
	M	2	Commerce Distribution		S	2		
	J	3	Communication		D	3		
	V	4	OFF		L	4		
	S	5			M	5		
	D	6			M	6		
	L	7	LV2 10h-12h / Dossiers pro. 14H-17H		J	7		
	M	8	culture générale et expression 2 9h-13h / relation client et animation de réseaux 3 14h-17h		V	8		
	M	9	Law avec LIBS		S	9		
	J	10	QPL avec LIBS		D	10		
	V	11	OFF		L	11		
	S	12			M	12	culture générale 4 9h-13h EL HAK / Mana-CEJM6 14h-17h SAEZ	
	D	13			M	13	relation client et négociation-vente 5 9h-13h MOREL P / RCDD4 14h-17h	
	L	14	LV2 10h 12h / Eco-CEJM3 14h-17h		J	14	G Knowledge 2 Brigitte Ranc 10h-13h	
	M	15	15			V	15	Marketing Spencer Atohengbe 9h-12h
L	16		Marketing		S	16		
M	17		QPL avec LIBS		D	17		
M	18		OFF		L	18	SPECIALISATION	
J	19				M	19	Dossier pro. 9h-13h / relation client et négociation-vente 6 MOREL 14h-17h	
V	20	Rentrée administrative			M	20		
S	21		Dossiers pro 9h-13h / Droit CEJM 14h-17h		J	21	SPECIALISATION	
D	22		anglais 3 9h-13h BUCKTON / culture générale 3 14h-17h EL HAK		V	22	SPECIALISATION	
L	23	CEJM 9h-13h anglais 14h-17h SALLE 5	Human Resources avec LIBS		S	23		
M	24	relation client et négociation-vente 9h-13h culture générale 14h-17h SALLE 5	QPL avec LIBS		D	24		
M	25	Spécialisation - Culture Gé. - Init. Langues - Anglais 1 9h-10h	OFF		L	25	Droit-CEJM8 9h-13h THIBAUT / culture générale et expression 5 14h-17h EL HAK	
J	26	DARSA GESTION / BUSINESS PLAN			M	26	anglais 3 9h-13h BUCKTON / RCDD6 14h-17h COUSINIER	
V	27	QAL 1 9h-12h com 1 13h-16h SALLE 5			M	27		
S	28		LV2 10h-12h Marketing PINTO 13h 17h		J	28	General Knowledge 3 10h-13h B. Ranc Marketing 14h-17h ASSIOBO	
D	29		General knowledge		V	29		
L	30	relation client & animation de réseau 1 9h-13h CEJM 14h-17h SALLE 5	Human Resources avec LIBS		S	30		
			J 31 Law avec LIBS					



DÉCEMBRE 2019			JANVIER 2020			FÉVRIER 2020		
D	1		M	1		S	1	
L	2	Journée interculturelle	J	2		D	2	
M	3	RCDD 9h-13h - COUSINIER / culture gé et expression 6 14h-17h SALLE 5 EL HAK	V	3	Qualité3 9h-12h com5 13h-16h FATSEAS SALLE 5	L	3	LV2 10h-12h / relation client et animation de réseaux 14h-17h SALLE 5 MOREL
	4	Anglais6 9h-10h / Culture Gé.- 10h13h	S	4		M	4	CEJM 9h-13h SAEZ / relation client et négociation-vente 14h-17h SALLE 5 MOREL
J	5	EXAMENS 9H-17H SALLE 5	D	5		M	5	Spécialisation - Culture Gé. - Init. Langues - Anglais13 9h-10h
V	6	mkg4 9h-12h NAGEL com4 13h-16h SALLE 5 PINTO	L	6	LV2 10h-12h DROIT CEJM 14h-17h SALLE 5 THIBAUT	J	6	QAL5 9h-12h droit s8 14h-17h CHAIX SALLE 5
S	7		M	7	relation client et négociation-vente8 9h-13h Anglais 14h-17h SALLE 5 BUCKTON	V	7	Droit f8 9h-12h SALLE 5 com8 13h-16h FATSEAS SALLE 5
D	8		M	8	9h-12h Anglais RANC	S	8	
L	9	LV2 10h 12h / anglais7 14h-17h SALLE 5 BUCKTON	J	9	RATTRAPAGES SALLE 5	D	9	
M	10	Culture générale 7 9h -13h EL HAK / Dossier pro 14h-17h SALLE 5	V	10	CD2 9h-12h CORNEIO Mémoire 14h 17h ZIADI	L	10	LV2 10h 12h
M	11	9h-12h Anglais RANK	S	11		M	11	Journée dossiers pro 9h-17h
J	12	digit2 9h-12h SALLE 5	D	12		M	12	9h-12h Anglais RANC
V	13	CD1 9h-12h droit f4 14h-18h	L	13	Culture Gé EL HAK 10h-13h / Anglais5 9h-10h	J	13	DARSA GESTION / BUSINESS PLAN
S	14		M	14	relation client à distance et digitalisa* 9h-13h anglais 14h-17h SALLE 5 BUCKTON	V	14	digit6 BARJON 10h13h Mémoire 14h 17h ZIADI
D	15		M	15	Culture Gé. / Anglais10 9h-10h	S	15	
L	16	SPECIALISATION	J	16	Droit f6 10h-13h SALLE 5 droit s5 14h CHAIX-17h SALLE 5	D	16	
M	17	SPECIALISATION - Elearning Gestion / Business Plan -	V	17	digit4 BARJON 10h-10h SALLE 5 com6 14h-17h FATSEAS	L	17	SPECIALISATION
M	18	Anglais8 9h-10h Mémoire 14h 17h ZIADI	S	18		M	18	SPECIALISATION - Elearning Eco CEJM, culture Gé & expression -
J	19	SPECIALISATION - Elearning Digit s3 + Droit s4 -	D	19		M	19	Culture Gé. - Anglais15 9h-10h
V	20	Droit f5 9h-12h SALLE 5 mkg5 13h-16h SALLE 5 PINTO	L	20	SPECIALISATION	J	20	SPECIALISATION - Elearning Digit 8, Drois S9 -
S	21		M	21	- Elearning rela* client dist & digit* + anglais -	V	21	SPECIALISATION - Elearning marketing S6, CD S3 -
D	22		M	22	9h-12h Anglais RANC	S	22	
L	23	VACANCES	J	23	SPECIALISATION - Elearning Droit S6 -	D	23	
M	24		V	24	SPECIALISATION - Elearning QAL 4 + Comm S7 -	L	24	LV2 10h-12h / relation client et animation de réseau 14h-17h SALLE 5 MOREL
M	25		S	25		M	25	relation client à distance et digitalisation 9h-13h / ECO 14h-17h SALLE 5 GRENET
J	26		D	26		M	26	Culture Gé. - Anglais16 9h-10h
V	27		L	27	LV2 10h-12h	J	27	droit s10 14h-17h CHAIX SALLE 5
S	28		M	28	Simulation 9H-17H SALLE 5	V	28	digit7 BARJON 9h-12h Droit f9 14h-17h SALLE 5
D	29		M	29	Culture Gé. -Anglais12 9h-10h	S	29	
L	30		J	30	RH1 9h-12h droit s7 14h-17h SALLE 5			
M	31		V	31	Droit f7 9h-12h SALLE 5 digit5 BARJON 13h-16h SALLE 5			



MARS 2020			AVRIL 2020			MAI 2020		
D	1		M	1	Culture Gé.- Anglais 21 9h-10h	V	1	VACANCES
L	2	LV2 10h 12h relation client et animation de réseaux 14h-17h SALLE 5 MOREL	J	2	EXAMENS+ rapport de stage 9H-17H SALLE 5	S	2	
M	3	relation client et négociation-vente 9h-13h ECO CEJM 14h-17h SALLE 5 GRENET	V	3	EXAMENS+ rapport de stage 9H-17H SALLE 5	D	3	
M	4	Culture Gé. - Anglais 17 9h-10h Mémoire 14h 17h ZIADI	S	4		L	4	LV2 10h 12h anglais 14h-17h SALLE 5 BUCKTON
J	5	droit s11 CHAIX 14h-17h SALLE 5	D	5		M	5	relation client et négo-vente 9h-13h culture générale 14h-17h SALLE 5 EL HAK
V	6	QAL6 9h-12h com9 13h-16h FATSEAS SALLE 5	L	6	LV2 10h 12h anglais 14h-17h SALLE 5 BUCKTON	M	6	Culture Gé. - Init. Langues
S	7		M	7	relation client et négociation-vente 9h-13h / culture générale 14h-17h SALLE 5 EL HAK	J	7	droit f12 9h-12h SALLE 5 Mémoire 14h 17h ZIADI
D	8		M	8	Culture Gé. - Anglais 22 9h-10h	V	8	
L	9	LV2 10h 12h relation client et animation de réseaux 14h-17h SALLE 5 MOREL ECO CEJM 9h-13h GRENET	J	9	DARSA BUSINESS GAME	S	9	
M	10	relation client et négociation-vente 14h-17h SALLE 5 MOREL	V	10	RH4 9h- Mme D'ERSU / Droit f11 13h-16h SALLE 5	D	10	
M	11	9h-12h Anglais RANC	S	11		L	11	LV2 10h 12h DROIT CEJM 14h-17h SALLE 5 THIBAUT
J	12	EXAMENS+ rapport de stage	D	12		M	12	rela° client et anima° de réseaux 9h-13h MOREL / ECO CEJM 14h-17h SALLE 5 GRENET
V	13	EXAMENS+ rapport de stage	L	13		M	13	EXAMENS FINAUX + SOUTENANCES 9H-17H SALLE 5
S	14		M	14	Dossiers pro 9h-13h relation client et négo-vente 14h-17h SALLE 5 SAEZ	J	14	
D	15		M	15	Culture Gé. - Init. Langues Mémoire 14h 17h ZIADI	V	15	
L	16	LV2 10h 12h Dossiers pro 14h-17h SALLE 5	J	16	Mkt7 9h-12h droit s12 THIBAUT 14h-17h SALLE 5	S	16	
M	17	ECO CEJM 9h-13h GRENET relation client et animation de réseau 14h-17h SALLE 5	V	17	SPECIALISATION - Elearning RH5, Droit f12 -	D	17	
M	18	Culture Gé. Anglais 19 9h-10h	S	18		L	18	SPECIALISATION - Elearning LV2, Anglais -
J	19		D	19		M	19	SPECIALISATION
V	20	SPECIALISATION - Elearning RH S4, CD S4 -	L	20	SPECIALISATION	M	20	EXAMENS FINAUX + SOUTENANCES 9H-17H SALLE 5
S	21		M	21	SPECIALISATION	J	21	
D	22		M	22	Culture Gé. - Init. Langues	V	22	
L	23	SPECIALISATION	J	23	soutenances blanches BP/mémoires 9H-17H SALLE 5	S	23	
M	24	SPECIALISATION - Elearning anglais S11, Eco CEJM -	V	24	soutenances blanches BP/mémoires 9H-17H SALLE 5	D	24	
M	25	Culture Gé. - Anglais 20 9h-10h	S	25		L	25	
J	26	SPECIALISATION - Elearning Gestion / Business Plan -	D	26		M	26	
V	27	SPECIALISATION - Elearning Droit F10, RH3 -	L	27	VACANCES	M	27	28/05 : SPECIALISATION RATTRAPAGES 9H-17H SALLE 5
S	28		M	28		J	28	
D	29		M	29		V	29	
L	30	LV2 10h-12h / relation client et négociation-vente 14h-17h SALLE 5 MOREL	J	30		S	30	
M	31	RCDD 9h-13h / relation client et animation de réseaux 14h-17h SALLE 5 SAEZ				D	31	



JUN 2020		JUILLET 2020		AOÛT 2020	
L	1	M	1	S	1
M	2	J	2	D	2
M	3	V	3	L	3
J	4	S	4	M	4
V	5	D	5	M	5
S	6	L	6	J	6
D	7	M	7	V	7
L	8	M	8	S	8
M	9	J	9	D	9
M	10	V	10	L	10
J	11	S	11	M	11
V	12	D	12	M	12
S	13	L	13	J	13
D	14	M	14	V	14
L	15	M	15	S	15
M	16	J	16	D	16
M	17	V	17	L	17
J	18	S	18	M	18
V	19	D	19	M	19
S	20	L	20	J	20
D	21	M	21	V	21
L	22	M	22	S	22
M	23	J	23	D	23
M	24	V	24	L	24
J	25	S	25	M	25
V	26	D	26	M	26
S	27	L	27	J	27
D	28	M	28	V	28
L	29	M	29	S	29
M	30	J	30	D	30
		V	31	L	31

STAGE

STAGE

SOUTENANCE RAPPORT DE STAGE 9H-17H
SALLE 5