

ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

**Bachelor of Business
Administration**
Première année



RÉFÉRENTIEL 2019 – 2020



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®
51 ter rue de Saint Cyr
69009 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 9 Septembre 2019

- **Date de début des cours:**

Lundi 16 Septembre 2019

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

- Lundi 2 décembre 2019 : Revue de littérature
- Vendredi 28 février 2020 : Première version du mémoire
- Jeudi 30 avril 2020 : Version finale du mémoire avec bibliographie
- Vendredi 29 mai 2020 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email memoire2020@eclyon.fr.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-mémoire et Titre-2019-2020

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

- Vendredi 15 novembre 2019 : Identité de l'entreprise et étude concurrentielle
- Vendredi 31 janvier 2020 : Plan marketing et étude de marché
- Mardi 31 mars 2020 : Processus qualité & supply chain
- Vendredi 15 mai 2020 : Version finale avec les stratégies ressources humaines et financière
- Vendredi 29 mai 2020 : Remise du support de la présentation orale

Les formats numériques (format PDF) sont à envoyer sur l'adresse email

businessplan2020@eclyon.fr.

Le dossier doit être intitulé: Section-NOM-Prénom-business-plan et Titre-2019-2020

Programme de formation

Public visé par la formation et prérequis

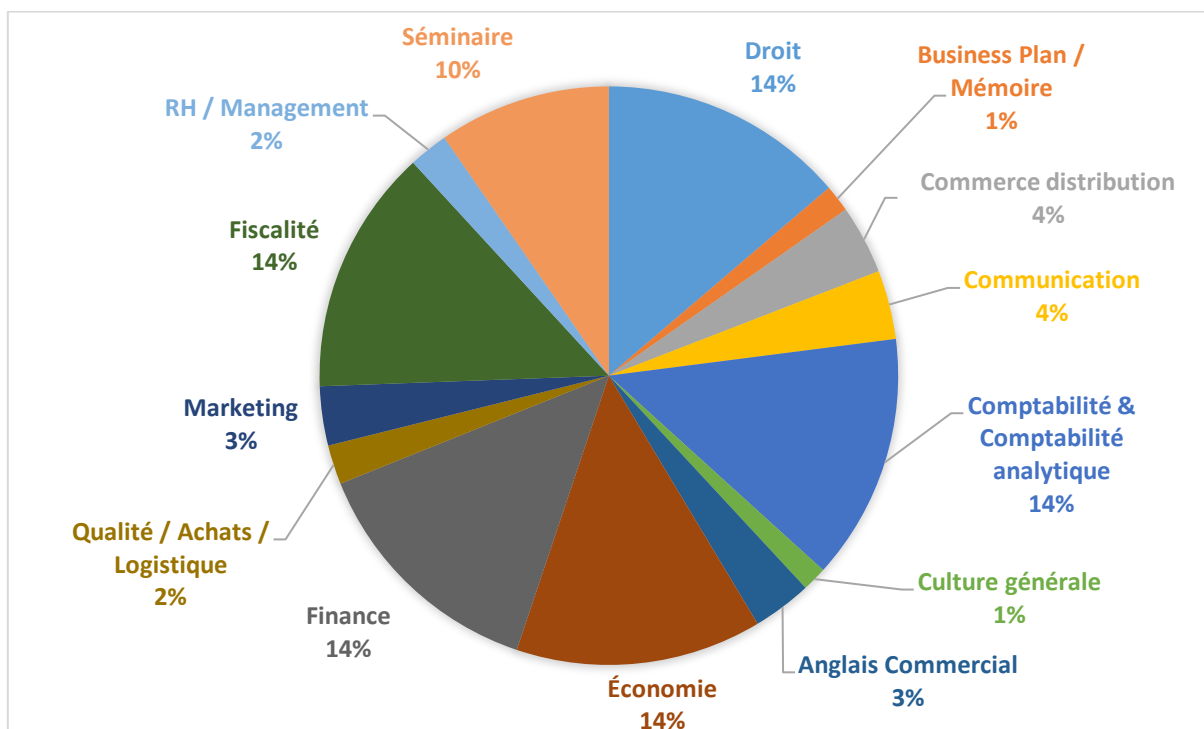
- *Le public visé sont les apprenants diplômés d'un bac + 2 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.*

Objectifs de la formation

- *La formation Bachelor 1^{ère} 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 1^{ère} année permet d'obtenir la qualification de RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT.*
- *Le Bachelor 1^{ère} 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 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 1^{ère} 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

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 :

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 BP
Séance 18	NTIC

Nombre de séances :

18 séances soit 18h.

Pré-requis pédagogiques :

Anglais lu, parlé, écrit.



BUSINESS PLAN (écrit)

Objectifs du module :

Transformer en compétences, les connaissances acquises durant l'année universitaire, afin de les utiliser dans un ensemble constitué qu'est l'entreprise.

Progression pédagogique :

- Choix du secteur d'activité et de la forme juridique
- Fiche signalétique et MO (CERFA)
- Les produits et prestations
- Études de marché et chiffre d'affaires
- Plan marketing et segmentation
- Plan de trésorerie et BFR à 1 an
- Compte de résultat et bilan à 3 ans

Nombre de séances :

Séminaire de 4h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.



MÉMOIRE ÉCRIT

Objectifs du module :

Démontrer par l'acquisition des connaissances théoriques, une production de connaissance nouvelle.

Progression pédagogique :

- Le guide méthodologique
- La problématique
- Revue de littérature, état de l'art et plagiat & sourcing
- Le protocole de recueil de données et la méthode inductivo-déductive
- Le plan
- Les préconisations, business model et matrice

Nombre de séances :

Séminaire de 4h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.

Mode d'évaluation continue :

Évaluation orale et écrite en fin d'année universitaire.



COMMERCE DISTRIBUTION

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

COMMERCE DISTRIBUTION	
Séance	Intitulé
Séance 1	Comportement client
Séance 2	Les ventes BtoB et BtoC
Séance 3	Découverte du besoin client + méthode des 7C
Séance 4	Techniques de négociation
Séance 5	Présentation de l'offre et la conclusion
Séance 6	Les indicateurs de la performance commerciale de l'équipe de vente

Nombre de séances :

6 séances soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM.

Mode d'évaluation continue :

QCM.

Pré-requis pédagogiques :

Aucun.



COMMUNICATION

Objectifs du module :

Introduction à la communication.

Progression pédagogique :

COMMUNICATION	
Séance	Intitulé
Séance 1	Intro à la communication institutionnelle
Séance 2	Intro à la communication intra et interpersonnelle + AT + PNL
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
Séance 6	Communication digitale

Nombre de séances :

6 séances x4h soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, recherche, présentation orale, conception de projet.

Mode d'évaluation continue :

Evaluation orale, QCM.

Pré-requis pédagogiques :

Aucun.



COMPTABILITÉ (DCG UE 9)

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 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

Nombre de séances :

10 séances soit 30h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, études de cas.

Mode d'évaluation continue :

Continue : QCM, étude de cas,

Finale : Présentation de l'UE 9, au diplôme du DCG.

Références bibliographiques :

DCG v.27032014, Bulletin officiel UE 9.



DROIT (DCG UE 1)

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 :

INTRODUCTION AU DROIT (DCG UE 1)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Les sources du droit + organisation judiciaire
Séance 2	Droit positif
Séance 3	Le règlement de conflit
Séance 4	Le patrimoine et la propriété
Séance 5	Droit des obligations et droit des contrats
Séance 6	La responsabilité délictuelle et quasi-délictuelle
Séance 7	La responsabilité pénale

Nombre de séances :

7 séances x 3h soit 21h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.

Références bibliographiques :

L'UE 1 du DCG.



ÉCONOMIE (DCG UE 5)

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 :

ECONOMIE (DCG UE 5)	
Séance	Intitulé
Séance 1	Histoire des faits marquant en matière économique et sociale
Séance 2	Economie de marché : approche critique
Séance 3	Les fondamentaux de la croissance, la dynamique des marchés et analyse
Séance 4	ECOFI et monétaire
Séance 5	CI, DIT, et multinationalisation
Séance 6	Politique publique de régulation de l'économie

Nombre de séances :

6 séances x4h soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, études de cas.

Mode d'évaluation continue :

Continue : QCM, étude de cas,

Finale : Présentation de l'UE 5, au diplôme du DCG.

Références bibliographiques :

DCG v.27032014, Bulletin officiel UE 5.

Pré-requis pédagogiques :

Programmes maîtrisés d'histoire géographie de second cycle et/ou T.ES.



MARKETING

Objectifs du module :

Introduction au marketing.

Progression pédagogique :

MARKETING	
Séance	Intitulé
Séance 1	Introduction marketing
Séance 2	Le mix marketing
Séance 3	Structure et fonctionnement d'un marché
Séance 4	Stratégie d'internationalisation

Nombre de séances :

4 séances x4h soit 16h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.



QUALITÉ / ACHATS / LOGISTIQUE

Objectifs du module :

Introduction : qualité, aux achats et à la logistique.

Progression pédagogique :

QUALITÉ ACHATS LOGISTIQUE	
Séance	Intitulé
Séance 1	Introduction à la qualité
Séance 2	Introduction à la logistique
Séance 3	Introduction aux achats + cahier des charges + SOURCING + SCORING

Nombre de séances :

3 séances soit 12h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM, études de cas.

Mode d'évaluation continue :

Cas pratiques et QCM.



MANAGEMENT / RH

Objectifs du module :

Comprendre les différents types d'organisation et leur fonctionnement.

Progression pédagogique :

RESSOURCES HUMAINES - MANAGEMENT	
Séance	Intitulé
Séance 1	Théorie des organisations et apport des théoriciens
Séance 2	Introduction à la Gestion des Ressources Humaines / les différents types de management
Séance 3	Le dossier du personnel / le recrutement de l'équipe commerciale
Séance 4	La paie / le management de l'équipe commerciale

Nombre de séances :

4 séances soit 16h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM.

Mode d'évaluation continue :

QCM.



DIG IT 1

Progression pédagogique :

DIG IT 1	
Séance	Intitulé
Séance 1	Economie digitale
Séance 2	E-marketing
Séance 3	Système information et gestion (DCG UE 8)
Séance 4	Inbound marketing / Outbound marketing
Séance 5	Système information et gestion (DCG UE 8) / E-marketing
Séance 6	Technologie et programmation / E-communication

Nombre de séances :

6 séances x 4h soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.