

ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON

**Bachelor of Business
Administration**
Troisième 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

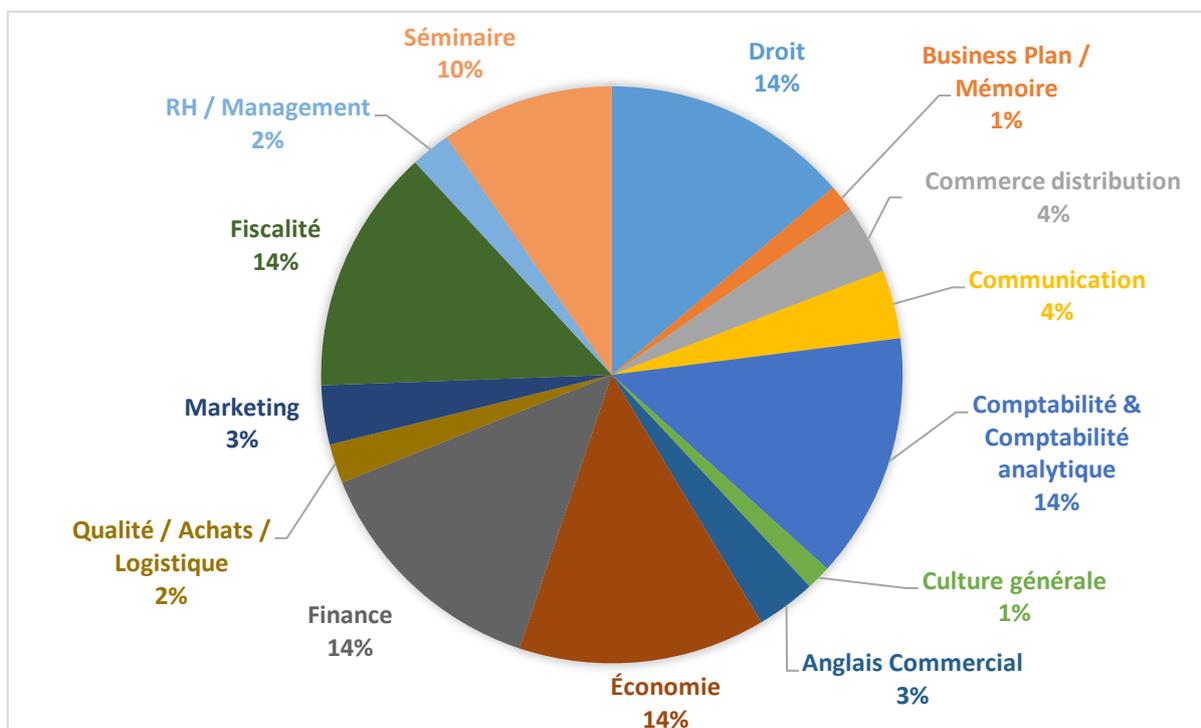
- Le public visé sont les apprenants diplômés d'un bac + 2 ou équivalent désireux de s'inscrire dans un cursus supérieur en sciences de gestion pour obtenir une qualification d'agent de maîtrise ou de cadre.

Objectifs de la formation

- La formation Bachelor 3^{ème} 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 3^{ème} année permet d'obtenir la qualification de **RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT**.
- Le Bachelor 3^{ème} 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 3^{ème} 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.

Métier visé : Itinérant.

Progression pédagogique :

ANGLAIS	
Séance	Intitulé
Séance 1	Evaluation orale
Séance 2	Evaluation écrite
Séance 3	Commerce
Séance 4	Distribution
Séance 5	Marketing
Séance 6	Marketing
séance 7	Economie
Séance 8	Economie
Séance 9	Comptabilité
Séance 10	Finance
Séance 11	Droit
Séance 12	Droit
Séance 13	Communication
Séance 14	Communication
Séance 15	Management RH
Séance 16	Management RH
Séance 17	QAL
Séance 18	QAL
Séance 19	NTIC
Séance 20	NTIC
Séance 21	Présentation mémoire
Séance 22	Présentation BP

Nombre de séances :

22 séances soit 22h.

Mode d'évaluation continue :

Continue, QCM, étude de cas, commentaire, présentations orales, note de synthèse.



Pré-requis pédagogiques :

Anglais lu, parlé, écrit.



BUSINESS PLAN ECRIT

Métier visé : Chargé d'affaires.

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 :

- Préparation business plan écrit

Nombre de séances :

= Séminaire de rentrée.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, recherche, présentation orale, commentaires.

Mode d'évaluation continue :

Évaluation orale et écrite en fin d'année universitaire.



COMMERCE / DISTRIBUTION

Métier visé : Chargé d'affaires.

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

COMMERCE DISTRIBUTION	
Séance 1	Le négociateur face à lui-même, le négociateur face à l'autre
Séance 2	La négociation avec les particuliers
Séance 3	La négociation avec les professionnels
Séance 4	La négociation avec les distributeurs
Séance 5	VDI, les salons, les JPO (journée portes ouvertes), les foires..
Séance 6	Introduction au commerce international + incoterms
Séance 7	Le PAC : plan d'action commercial
Séance 8	Définition et création de tableau de bord
Séance 9	Le reporting par tableaux croisés dynamiques
Séance 10	Les indicateurs de la performance commerciale

Nombre de séances :

10 séances x4h soit 40h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM, vidéos, cas pratiques.

Mode d'évaluation continue :

Cas d'entreprise, QCM.



COMMUNICATION

Métier visé : Chargé d'affaires.

Objectifs du module :

Comprendre les outils et les enjeux de la communication externe en entreprise.

Progression pédagogique :

COMMUNICATION	
Séance 1	Le plan de communication
Séance 2	Communication institutionnelle
Séance 3	Communication événementielle
Séance 4	Conception d'un support de communication
Séance 5	Réalisation d'un support de communication
Séance 6	Présentation du plan de communication et du support finalisé

Nombre de séances :

6 séances x4h soit 24 heures.

Méthodes pédagogiques :

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

Mode d'évaluation continue :

Evaluation orale, QCM, présentation de projet.



DIG IT

Métier visé : Chargé d'affaires.

Progression pédagogique :

DIG IT	
Séance 1	L'efficacité dans la mobilisation et la régulation de l'équipe
Séance 2	La qualité et la pertinence des contenus publiés
Séance 3	Le suivi rigoureux et l'optimisation du référencement
Séance 4	La cohérence entre les techniques, les outils mobilisés, les contenus et les moyens de diffusion
Séance 5	Le rythme adapté d'actualisation des contenus
Séance 6	Le suivi des publications et le contrôle de l'image
Séance 7	La pertinence des choix et des actions menées pour développer les ventes et créer de
Séance 8	La qualité de l'assistance et la prise en compte des risques et de la réglementation
Séance 9	La pertinence des indicateurs utilisés pour l'analyse des résultats

Nombre de séances :

9 séances x3h soit 27h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM.

Mode d'évaluation continue :

QCM.



DROIT SOCIALE UE 3

Métier visé : Chargé d'affaires.

Progression pédagogique :

• DROIT SOCIALE UE 3	
Séance	Intitulé
Séance 1	Les sources du droit social
Séance 2	La formation du contrat de travail
Séance 3	La vie du contrat de travail
Séance 4	La fin du contrat de travail
Séance 5	Les IRP
Séance 6	Négociation collective
Séance 7	La protection sociale
Séance 8	Contrôle et inspection du travail
Séance 9	Contrôle URSSAF
Séance 10	Les procédures sociales, administratives et prud'homales

Nombre de séances :

10 séances x4h soit 40h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, rappel des notions, fiches d'arrêt, cas pratiques.

Mode d'évaluation continue :

Continue : QCM, fiches d'arrêt, cas pratiques.

Références bibliographiques :

Mentions bibliographiques dans chacune des UE précitées.



ECONOMIE

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

• ECONOMIE	
Séance	Intitulé
Séance 1	Diversité des relations internationales
	Fondements du Commerce International
Séance 2	Échanger à l'International
	Les INCOTERMS 2010
	Modes de règlement internationaux
Séance 3	Le risque à l'International
	Le Credoc et la documentation export
	Les assurances prospection
Séance 4	Les missions économiques, UBI France
	Les aides à l'implantation
	Les joint-venture

Nombre de séances :

4 séances x4h soit 16h.

Méthodes pédagogiques :

2 jours all the day (7h en séminaire)

Face à face pédagogique, QCM, cas pratiques.

Mode d'évaluation continue :

Cas pratiques et QCM.



GESTION / COMPTA / FINANCE / BANQUE

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

• GESTION / COMPTA / FINANCE / BANQUE	
Séance	Intitulé
Séance 1	Les fondamentaux de la gestion
Séance 2	Le compte de résultat
Séance 3	Les soldes intermédiaires de gestion
Séance 4	La relation Banque - professionnels
Séance 5	Les suretés
	Évaluation
Séance 6	L'analyse financière
	L'analyse crédits
	La solvabilité des entreprises
	Évaluation
Séance 7	Le crédit management
Séance 8	Les produits dérivés

Nombre de séances :

8 séances x4h soit 32h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM, cas pratiques.

Mode d'évaluation continue :

Réalisation d'une analyse financière.

Prérequis pédagogiques :

- Connaitre le Bilan et la liasse fiscale
- Les normes IAS IFRS
- Connaitre les marchés financiers, l'introduction à la Bourse.



MARKETING

Métier visé :

Chargé d'affaires.

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

Marketing	
Séance 1	Les 7P et les matrices
Séance 2	Média planning et plan d'action hors média
Séance 3	Média planning et approche budgétaire
Séance 4	Les nouveaux marketing (sensoriel...)
Séance 5	Introduction à la communication de marketing
Séance 6	Lancement et commercialisation de produits

Nombre de séances :

6 séances x4h soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, cas pratiques, Business Game.

Mode d'évaluation continue :

QCM / cas d'entreprise / Business Game.

Prérequis pédagogiques :

Les fondamentaux de la communication et du marketing.



QUALITÉ / ACHATS / LOGISTIQUE

Métier visé :

Chargé d'affaires.

Objectifs du module :

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

Progression pédagogique :

Qualité Achats Logistique	
Séance 1	Introduction au Lean Manufacturing
Séance 2	Les outils de la qualité totale et l'AMDECC
Séance 3	Les bases de la logistique ; les types de transport – affrètement, messagerie...)
Séance 4	Les risques d'approvisionnement. / Achats à bas coûts / Performance fournisseurs / Fin de vie des produits
Séance 5	Introduction à la Supply Chain.

Nombre de séances :

5 séances x4h soit 20h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM, cas pratiques.

Mode d'évaluation continue :

Livraison d'un Livre de qualité pour le BP.

Prérequis pédagogiques :

- Connaître les outils de la qualité
- Introduction à la logistique
- White belt Six Sigma



RELATIONS PROFESSIONNELLES UE 13

Métier visé :

Chargé d'affaires.

Progression pédagogique :

Relations professionnelles	
Séance 1	Information et communication de pièces
Séance 2	Relation professionnelle
Séance 3	Bonnes pratiques du stagiaire
Séance 4	Techniques de rédaction du rapport de stage
Séance 5	Techniques de soutenance

Nombre de séances :

5 séances x4h soit 20h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique.



RH / MANAGEMENT

Métier visé :

Chargé d'affaires.

Progression pédagogique :

RH / management	
Séance	Intitulé
Séance 1	Tableaux de bords / Bilan social et diagnostic RH
Séance 2	Gestion des IRP et rupture du contrat de travail
Séance 3	Types de management
Séance 4	Gestion d'équipe et gestion des conflits
Séance 5	Le management du changement
Séance 6	Les nouvelles approches du management

Nombre de séances :

6 séances x4h soit 24h.

Méthodes pédagogiques :

Face à face pédagogique, QCM.