

CATALOGUE COURS
BACHELOR 2 – Semestre printemps
2026-2027

BSB
BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS

We believe in you TH

SOMMAIRE

PRÉSENTATION DU BACHELOR *4*

DESCRIPTION DES COURS BSB *5*

SEMESTRE 4 : TRONC COMMUN *7*

ENTREPRENEURIAT INNOVANT ET DURABLE *7*

INTRODUCTION À LA FINANCE D'ENTREPRISE *8*

NÉGOCIATION COMMERCIALE B TO B *9*

TRANSITION ÉCOLOGIQUE *10*

FRENCH CULTURE AND SOCIETY S2 ..... *12*

INTERCULTURAL MANAGEMENT AND SOCIETY S2 ..... *13*

MANAGEMENT CHALLENGE (IS) *15*

HUMAN RESSOURCE PRACTICES (IS) *16*

MODULE D'EXCELLENCE 1 : INTERNATIONAL MARKETING *17*

MODULES D'EXCELLENCE : ELECTIFS *18*

RESPONSIBLE AI : RISK AND GOVERNANCE (campus Lyon) *18*

FUNDAMENTALS OF CUSTOMER EXPERIENCE (campus Lyon) *18*

INTERCULTURAL MANAGEMENT (campus Lyon) *18*

FASHION AND SOCIETY (campus Lyon) *18*

ENTREPRENEURSHIP FOR SMALL BUSINESS OPERATORS : From Concept Development to Feasibility Study in the Digital Age (campus Lyon) *18*

RETENTION REVOLUTION: Tools and Techniques for CRM Success (campus Lyon) *18*

INTERNATIONAL MARKETING IN THE DIGITAL ERA (campus Dijon) *18*

UPSKILLING FOR BUSINESS : Generative AI workshop to boost (campus Dijon) *18*

THE PSYCHOLOGY BEHIND CONSUMER BEHAVIOR (campus Dijon) *19*

PLATFORM STRATEGY (campus Dijon) *19*

NEW PERSPECTIVES ON CSR (campus Dijon) *19*

AI INTEGRATED DATA STORYTELLING AND ANALYTICS (campus Dijon) *19*

INTRODUCTION TO LEADERSHIP (campus Dijon) *19*

FINAL REPORT *20*

SEMESTRE 4 : ELECTIFS – 1 module au choix *21*

ART AND CULTURE MANAGEMENT *21*

IMPACT *22*

INTRODUCTION TO WINE INDUSTRY *24*

PSYCHOLOGIE DU MANAGEMENT *25*

WEB MODULE....26
SEMESTRE 4 : LANGUES ***28***
BUSINESS ENGLISH S4.... 28
DEUTSCH S4.... 30
ESPANOL S4....31
FRANÇAIS S4....32
ITALIANO S4.... 34

PRÉSENTATION DU BACHELOR

BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS





Notre **Bachelor en Management** est un programme de 3 ans conçu pour vous apporter les **compétences essentielles** en management, marketing et business tout en développant vos compétences comportementales : agilité, ouverture d'esprit, créativité, esprit d'entreprise et pensée collective.

Choisir BSB, c'est choisir une immersion internationale, des connexions fortes avec le monde de l'entreprise, une pédagogie orientée Do et Learn. Notre modèle d'enseignement et notre équipe dédiée nous permettent d'apporter un soutien individuel à chaque étudiant.

Avec le programme **Bachelor in Management** BSB vous développez les compétences incontournables aux métiers du management et les soft skills essentielles en entreprise : agilité, ouverture d'esprit, créativité, esprit d'entreprendre, sens du collectif... Immersion internationale, connexion forte au monde de l'entreprise, pédagogie fondée sur l'Active Learning... en choisissant le Bachelor BSB vous avez la garantie d'accélérer votre employabilité et de maximiser vos chances de réussite aux concours d'entrée en Master Grande École.

UN DIPLÔME RECONNU EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

DIPLÔME VISÉ CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

DIPLÔME CONFÉRANT GRADE DE LICENCE CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

BSB TRIPLE ACCRÉDITÉE

AACSB ACCREDITED | EQUIS ACCREDITED | AMBA ACCREDITED

Le Bachelor in Management BSB est visé Bac +3 par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Espace, et confère le Grade de Licence. Il donne accès à la poursuite d'études en Master Grande École (Bac +5).

Ainsi, après notre réaccréditation AACSB pour 5 ans en 2019, notre réaccréditation EQUIS pour 3 ans en 2022, l'École vient de décrocher l'accréditation AMBA.

DESCRIPTION DES COURS BSB

Vous trouverez ici une description des cours BSB comprenant les informations suivantes :

- Heures de cours
- Crédits ECTS
- Semestre
- Responsable du module
- Prérequis
- Description
- Contenu du cours / Plan du cours
- Objectifs d'apprentissage
- Méthodes d'évaluation
- Informations complémentaires

Veuillez noter qu'au début du semestre, certains éléments — tels que les méthodes d'évaluation — peuvent faire l'objet de mises à jour ou d'ajustements afin de garantir une conformité totale avec nos processus d'accréditation et les exigences institutionnelles.

SEMESTRE 4

SEMESTRE 4	Langues	Crédits ECTS
Transition écologique		3
Négociation commerciale B to B		3
Introduction à la finance d'entreprise		3
Impact (Dijon & Lyon)		2
Psychologie du Management (Dijon & Lyon)		
Art & culture management (Dijon & Lyon)		
Introduction to Wine Industry (Dijon)		
Web module (Dijon & Lyon)		
Entrepreneuriat innovant et durable		3
Business English S4		1
LV2 S4		1
Human Resources practices (IS)		3
MODEX 1 : International Marketing		3
MODEX 2 : Electifs		3
Management Challenge		1
Intercultural Management and Communication S2		4
French culture & society S2		4
EA Final report		4

Modules électifs : 1 au choix

SEMESTRE 4 : TRONC COMMUN

ENTREPRENEURIAT INNOVANT ET DURABLE

ECTS: 3

Semestre : Printemps

Responsable du module : TAVAKOLI Mohsen

Pré-requis: Aucun

Description: Ce cours fondamental vise à permettre aux étudiants de découvrir comment les différentes théories développées dans le domaine de recherche de l'entrepreneuriat influencent et sont influencées par les activités entrepreneuriales. Plus spécifiquement, ce cours tente de démontrer comment les entrepreneurs mobilisent des modèles d'affaires durables pour innover et relever les défis sociaux et environnementaux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui.

Ce module axé sur la pratique et l'expérience est bénéfique pour les étudiants qui souhaitent développer des projets entrepreneuriaux, ceux qui veulent développer leur esprit d'entreprise et ceux qui envisagent de reprendre des entreprises existantes.

Objectifs d'apprentissage : Une fois le cours terminé avec succès, les étudiants - Apprendront à travailler avec un plan d'affaires, comme une feuille de route. - Développent des compétences leur permettant de faire face aux problèmes auxquels ils sont confrontés dans leur vie quotidienne. - Connaissent les différentes perceptions de l'entrepreneuriat : l'entrepreneuriat comme un métier ou comme un état d'esprit ? - Comprendre les aspects pratiques des cadres théoriques : faire le lien entre eux.

Démarche pédagogique :

Outils pédagogiques : Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Ateliers d'identification de problèmes et d'opportunités. Analyses critiques. Études de cas. Recherches. Groupes de discussion. Projets. Présentations orales. Débats. Interviews. Enquêtes. Libre discussion autour d'un thème

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel final - Quiz 20%

Contrôle collectif continu - Présentation orale collective 40%

Contrôle individuel continu - Participation orale 10%

Contrôle individuel continu - Synthèse individuelle 30%

Plus d'informations

INTRODUCTION À LA FINANCE D'ENTREPRISE

ECTS: 3

Semestre : Printemps

Responsable du module : LE BAIL Jean Berenger

Pré-requis : aucun

Description : Introduction aux principaux outils financiers nécessaires à l'évaluation des projets, au financement, à l'analyse financière.

Une introduction à la Finance d'Entreprise, en abordant 3 thèmes principaux:

1. Outils Financiers fondamentaux Actualisation/capitalisation, taux, emprunts ...

2. Analyse de la valeur (investissements, projets) Flux d'un investissement, outils d'évaluation des projets ...

3. Analyse Financière Introduction à l'analyse de rentabilité d'une entreprise

Objectifs d'apprentissage :

Connaitre les principaux concepts et outils de la finance d'entreprise et savoir les utiliser

Démarche pédagogique : Teaching language : french, english.

Outils pédagogiques : E-learning. Manuel. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Présentations orales. Diagnostics

Evaluations pédagogiques :
Contrôle individuel continu - Cours - Grand amphithéâtre 40%
Contrôle individuel final - Cours - Grand amphithéâtre 60%
Rattrapage - Cours - Grand amphithéâtre 100%

Plus d'informations

NÉGOCIATION COMMERCIALE B TO B

ECTS: 3

Semestre : Printemps

Responsable du module : BONESCU Mihaela

Pré-requis : Module Négociation commerciale B2C (Bachelor 1)

Description : Ce module propose un approfondissement de la méthodologie d'une vente et l'expérimentation d'une vente complète en B to B

La méthodologie d'une vente en B to B : la prise de contact, la découverte, l'argumentation, le traitement des objections, la conclusion et la prise de congé

Objectifs d'apprentissage :

Comprendre les étapes d'une vente en contexte B to B et appliquer une méthodologie structurée et cohérente

Améliorer son comportement et progresser dans la maitrise de la communication verbale et non-verbale

Connaître les principaux outils commerciaux et marketing

Connaitre les principaux concepts et outils de la négociation et savoir les utiliser

Démarche pédagogique :

Outils pédagogiques : Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Simulations

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Cours - Grand amphithéâtre 50%

Contrôle individuel continu - Cours - Grand amphithéâtre 50%

Plus d'informations

TRANSITION ÉCOLOGIQUE

ECTS: 3

Semestre : Printemps

Responsable du module : NOISETTE Bruno

Pré-requis: Aucun

Description: L'objectif principal de ce cours est d'améliorer la culture générale des étudiants en leur donnant un aperçu des contraintes physiques qui conditionnent le fonctionnement de l'économie. Cela permettra aux étudiants de mettre en perspective ce qu'ils apprennent par ailleurs, mais aussi de créer une base solide sur lequel pourront s'appuyer les autres cours liés à la RSE et au développement durable.

1) Le système de production repose sur l'accès aux matières premières et à l'énergie.

2) Le système planétaire repose sur des cycles naturels ; la vie humaine en dépend et y contribue de manière parfois complexe

3) L'énergie est nécessaire aux changements d'état de la matière, donc au fonctionnement des cycles naturels et économiques

4) Les cycles naturels sont perturbés par le fonctionnement de l'économie moderne

5) Certains modèles économiques se rapprochent du principe des cycles de matière et d'énergie

6) La mesure de la performance est toujours complexe et subjective

7) La remise en question du modèle existant est forcément une question politique où valeurs et intérêts divergents s'opposent

8) L'organisation de l'économie et de la société dépend de la gouvernance des organisations

9) Présentations de groupe

Objectifs d'apprentissage :

- Expliquer succinctement les grands principes physiques et biologiques sur lesquels reposent le système planétaire

- Lister les limites planétaires et expliquer comment elles conditionnent le fonctionnement du système économique

- Définir la soutenabilité dans ses diverses acceptions, expliquer les trois piliers du développement durable

- Identifier les enjeux liés à la durabilité d'un produit, d'une organisation, ou d'un secteur d'activité

Démarche pédagogique :

Ce cours allie diffusion de connaissance descendante, travaux de recherche et de co-construction de connaissance en groupe, et débats en classe

Outils pédagogiques : Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Séminaires. Études de cas. Recherches. Groupes de discussion. Projets. Présentations orales. Débats. Jeux. Dessins

Evaluations pédagogiques :

Contrôle collectif continu - Présentation orale collective 40%

Contrôle individuel continu - Quiz 15%

Contrôle individuel final - Examen sur table 45%

Plus d'informations

FRENCH CULTURE AND SOCIETY S2

ECTS: 4

Semestre : Automne

Responsable du module : TALPAIN Iryna

Pré-requis: None

Description: A panorama of today's French culture and society: The family, work and emplyment, entertainment, religion, education, the institutions... A guided tour (Dijon or Lyon)

Each class: - a mix of lectures, discussions, role plays A 3-hour guided tour (Dijon or Lyon)

Objectifs d'apprentissage : At the end of this module, students will be able to understand the way the French society works, the values and beliefs held by the French, some of the people's idiosyncrasies and cultural differences between their native country and France.

Démarche pédagogique : An interactive class:

- lectures and discussions

- guided tours

- reflective writing (a diary)

- role plays As interactive as possible

Outils pédagogiques :

Méthodes pédagogiques :

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Non renseigné 50%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 50%

Plus d'informations

INTERCULTURAL MANAGEMENT AND SOCIETY S2

ECTS: 4

Semestre : Automne

Responsable du module : TALPAIN Iryna

Pré-requis: None

Description: Foreign culture and communication: foreign students will be mixed in the class to share their experiences and are asked to understand other cultures.

They can therefore approach intercultural management during the sessions through exercises and situations from other cultures. Main topics: Intercultural management, communication in a foreign culture and team building. Inclusive language. Cultural differences.

Each class: lectures, discussions, critical incidents, role plays, case studies, group communication via Teams, mini-tests & assignments via Forms

A group project followed by a group presentation (e.g. a FlipGrid video)

Topics: Culture shock, values and heroes, discrimination, cultural differences and communication in Management, Inclusive language, critical incidents in mangement, Diversity and how to manage it, etc

Objectifs d'apprentissage :

To facilitate social integration of foreign students at BSB through a better understanding of the cultural differences between France and their home countries

To increase awareness of differences among business people (values, customs, traditions, etc.) from other cultures to pave the way for successful intercultural management and communication

To respect other cultures within an international context

To make students more communicative in a foreign culture and team building

To learn how to lead global organizations with a diversity of profiles

To show the importance of inclusive language

Démarche pédagogique : Blended learning: a mix of traditional face-to-face classes (lectures, discussions, critical incidents, role plays, case studies) with online activities (all class materials, assignments and group communication are via Microsoft Teams + FlipGrid videos).

Outils pédagogiques : DVD - Support Vidéo. Cas. Autres. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Recherches. Incidents critiques. Groupes de discussion. Projets. Présentations orales. Internet. Jeux. Activités théâtrales. Libre discussion autour d'un thème

Évaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Contrôle collectif continu - Non renseigné 30%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 40%

Plus d'informations

MANAGEMENT CHALLENGE (IS)

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : AJDUKOVIC Ivan

Pré-requis: Notions in finance, marketing, tax system et strategy.

Description: Online business simulation

In a team, define and adapt a firm's strategy in order to improve sells and profitability in a competitive environment

Objectifs d'apprentissage : Understand how a company works Understand relations between different dimensions of the same company Identify how competitors can affect your firm's performances Improve ability to take decisions Enhance teamwork and leadership Improve general skills 2, 3 and 4

Démarche pédagogique : 4 sessions of 3h

Outils pédagogiques : Manuel

Méthodes pédagogiques : Simulations. Internet. Compétitions

Evaluations pédagogiques :

Contrôle collectif continu - Jeu 35%

Contrôle collectif final - Dossier collectif 15%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 50%

Compétences :

Connaître les principaux outils numériques et d'aide à la décision

Utiliser les outils d'aide à la décision

Savoir adopter un comportement professionnel

Plus d'informations

HUMAN RESSOURCE PRACTICES (IS)

ECTS: 3

Semestre : Printemps

Responsable du module : POURQUIER Catherine

Pré-requis: /

Description: Title : Human Resource Practices Course focused on management and HRM practices. Every manager is a local HR manager. As a future manager, you must practice local HRM practices.

Active learning

Objectifs d'apprentissage : At the end of this course, the participants will have staged different management and HRM practices and will be able to debrief and analyze them. The practical application is completed by the writing of HRM incidents or situations.

Démarche pédagogique : active learning and practices

Outils pédagogiques : E-learning. Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Présentations orales. Débats. Simulations. Activités théâtrales

Evaluations pédagogiques :

Contrôle collectif continu - Présentation orale collective 40%

Contrôle individuel continu - Examen sur table 60%

Compétences :

Connaître les principaux éléments de l'entrepreneuriat et de l'analyse stratégique

Analyser les pratiques de management des ressources humaines

Plus d'informations

MODULE D'EXCELLENCE 1 : INTERNATIONAL MARKETING

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

MODULES D'EXCELLENCE : ELECTIFS

RESPONSIBLE AI : RISK AND GOVERNANCE (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

FUNDAMENTALS OF CUSTOMER EXPERIENCE (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

INTERCULTURAL MANAGEMENT (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

FASHION AND SOCIETY (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

ENTREPRENEURSHIP FOR SMALL BUSINESS OPERATORS : From Concept Development to Feasibility Study in the Digital Age (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

RETENTION REVOLUTION: Tools and Techniques for CRM Success (campus Lyon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

INTERNATIONAL MARKETING IN THE DIGITAL ERA (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

UPSKILLING FOR BUSINESS : Generative AI workshop to boost (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

THE PSYCHOLOGY BEHIND CONSUMER BEHAVIOR (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

PLATFORM STRATEGY (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

NEW PERSPECTIVES ON CSR (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

AI INTEGRATED DATA STORYTELLING AND ANALYTICS (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

INTRODUCTION TO LEADERSHIP (campus Dijon)

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies prochainement.

EA FINAL REPORT

ECTS: 4

Semestre : Printemps

Responsable du module : MONTAGNER Eleonora

Pré-requis: Aucun

Description:

During their exchange semester at Burgundy School of Business, incoming students are required to complete a **Final Report** at the end of their stay.

The Final Report is an academic paper that allows students to reflect on their international academic experience at Burgundy School of Business and to analyse the courses they have followed during the semester. The report should connect the international experience with the academic disciplines studied during the exchange period and highlight the learning outcomes gained in an international academic environment. These guidelines specify how to prepare, organize and finalize the report.

Students are helped by a tutor.

Objectifs d'apprentissage :

The **Final Report** aims to enable incoming students to critically reflect on their academic experience during their exchange semester at Burgundy School of Business. The report is intended to assess the student's ability to analyse the academic environment, evaluate the courses followed, and reflect on the knowledge and competencies developed during the exchange period.

To analyse the overall exchange experience during the semester at Burgundy School of Business.

To relate the exchange experience to the academic disciplines and courses studied during the semester.

To understand the academic environment, pedagogical approaches, and teaching methods used at Burgundy School of Business and compare them with those at the student's home institution.

To reflect on the knowledge, skills, and competencies acquired during the exchange period.

Evaluations pédagogiques :

The assessment consists on a written individual paper that worth the 100% of the final grade

Plus d'informations

SEMESTRE 4 : ELECTIFS – 1 module au choix

ART AND CULTURE MANAGEMENT

Ce cours est en cours de développement. Des informations supplémentaires seront fournies au début de l'année académique 2026.

IMPACT

ECTS: 2

Semester: Spring

Module's Manager: PERNOT Marine

Pre-requisites: Avoir choisi le module électif Impact lors de la campagne de choix des modules électifs du S4.

Description: Le module IMPACT, géré au sein du Département Développement et Accompagnement Personnels (DAP), a été mis en place en septembre 2005 au sein du Programme Master Grande École de BSB (ex ESC Dijon).

Il s'ouvre aux élèves de 2ème année du cursus Bachelor à Dijon et à Lyon par l'intermédiaire des modules électifs du semestre 4 en 2020-2021. Les actions sont principalement conduites en partenariat local avec de nombreuses administrations publiques et associations des métropoles de Dijon et Lyon comme par exemple : le Conseil Départemental, la Recyclade, la Banque Alimentaire de Bourgogne, le centre de formation du DFCO, différents établissements scolaires (écoles, collèges et lycées), le Samu social de la Croix Rouge, le Secours populaire, les Restos du cœur, Récup & Gamelles, Aremacs, etc.

Présentation du module et des partenaires ; Choix de la mission ; Réalisation de la mission de terrain ; Atelier d'analyse de la pratique.

Learning objectives:

Comprendre l'intérêt et l'importance de s'engager aujourd'hui ;

Analyser son engagement et le mettre en perspective avec les enjeux sociaux et sociétaux actuels ;

Apparaissant dans la grille de compétences :

Être capable d'analyser une situation pour guider l'action et la décision ;

Être capable de mesurer les impacts de ses décisions et actions ;

Savoir prendre du recul et se remettre en question ;

Faire preuve d'humilité ;

Savoir accepter la différence et gérer la diversité ;

Être curieux, à l'écoute de son environnement et savoir en tirer parti dans ses réflexions et actions ;

Savoir s'organiser, structurer ses actions dans le temps et gérer les priorités ;

Montrer une capacité à apprendre ; Avoir le sens des responsabilités.

Methodology: Ce module tend à suivre les premières étapes de l'apprentissage expérientiel (+ analyse de la pratique). Les étudiants sont amenés à vivre une expérience de terrain correspondant à des enjeux actuels de notre société et en lien dans la mesure du possible avec des ODD (bien-être du public sénior ; inclusion et bien-être du public en situation de handicap ; développement de modèles économiques respectueux des personnes, de l'environnement et des ressources ; accès à l'éducation

et promotion de possibilités d'apprentissage de qualité ; égalité entre les sexes ; réduction des inégalités ; éradication de la pauvreté). A mi-parcours environ, les étudiants participent à un travail collectif d'analyse de la pratique au cours duquel ils seront appelés à s'exprimer face à un groupe sur leur engagement, les difficultés, les bonnes surprises, mais aussi sur "l'après" (quelles projections et applications de ce qu'ils ont appris) et sur la mise en perspective de leur engagement avec les enjeux sociaux et sociétaux actuels (notion de sens).

Teaching tools: Others. Data base

Pedagogical methods:

Assessments:

Individual continuous assessment - Cours - Grand amphithéâtre 70%

Individual continuous assessment - Cours - Grand amphithéâtre 30%

More information

INTRODUCTION TO WINE INDUSTRY

ECTS: 2

Semestre : Printemps

Responsable du module : SEILLY Hugo

Pré-requis : No prerequisites for the course.

Description : The Intro to Wine Industry elective module is aimed at providing student with a first insight into the different dimensions of this critical industry.

Objectifs d'apprentissage : The module is aimed at providing students with insights into the specificity of the wine industry, in particular :

1. Provide an overview of the global wine industry.
2. Explore key elements of viticulture, winemaking, and wine business practices.
3. Introduce students to the cultural, economic, and social significance of wine.
4. Develop practical knowledge through interactive and participative activities.

Démarche pédagogique :

Outils pédagogiques : DVD - Support Vidéo. Dégustation. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Projets. Présentations orales

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel final - Synthèse individuelle 50%

Contrôle collectif continu - Présentation orale collective 50%

Compétences :

Connaître les principaux éléments socio-économiques et juridiques de l'environnement organisationnel

Comprendre comment le comportement des individus influence leur prise de décision

Connaître les principaux outils commerciaux et marketing

Être capable d'analyser des informations et de communiquer

Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

Plus d'informations

PSYCHOLOGIE DU MANAGEMENT

ECTS: 2

Semestre : Printemps

Responsable du module : MAX Sylvain

Pré-requis: aucun pré-requis particulier à part l'envie de découvrir une nouvelle discipline appliquée au management

Description:

La psychologie, de par son objet d'étude, le comportement humain au sens large apporte des réponses particulièrement pertinentes aux problématiques managériales et des outils aux managers pour mieux comprendre les comportements des membres de leurs équipes. Des parallèles seront faits avec le cours de Comportements Organisationnels.
5 thématiques CM + 5 TD d'application :
- Biais de perception et prise de décision ;
- Stéréotypes, Préjugés et Discrimination ;
- Phénomènes de groupe et Autorité ;
- Persuasion ;
- Changement du comportement.

Objectifs d'apprentissage :
Réfléchir à la place de l'humain dans les organisations. Acquérir des connaissances transférables en entreprise. Développer et apprendre à utiliser des outils de la psychologie sociale.

Démarche pédagogique : Travaux de groupe applicatifs. Outils pédagogiques : Manuel. Support de cours. Ouvrage

Méthodes pédagogiques : Groupes de discussion. Débats

Evaluations pédagogiques :
Contrôle collectif continu - Dossier collectif 8% Contrôle collectif continu - Étude de cas collective 8% Contrôle collectif continu - Dossier collectif 8% Contrôle collectif continu - Synthèse collective 8% Contrôle collectif continu - Dossier collectif 8% Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 60%

Plus d'informations

WEB MODULE

ECTS: 2

Semestre : Printemps

Responsable du module : DUARTE Magalie

Pré-requis: Aucun

Description: This training module aims to popularise the concepts related to the Web. It first covers the fundamentals of the Web and digital culture, and then allows you to and then allows you to understand the basic notions of website programming. of a website. Participants will develop their knowledge of the web, discover different programming languages programming languages and learn about databases. databases. In a second step, they will see how to set up a hosting and referencing strategy. hosting and a referencing strategy. At the end of this training, participants will be able to create a website, to reference it and to and put it online.

Web & digital Culture

1- INTRODUCTION : Introduction to the course, methodology, history of the Internet and networks, technical of the Internet revolution, the different programming languages.

1- DISCOVERY OF HTML PROGRAMMING : The structure of a web page, syntactic structure of HTML tags, programming logic programming, first site with notepad, discovery of the inspector, parsing and rendering process of a web page.

2- THE BASICS OF CREATING A WEB PAGE : Physical structure of a website, principles of CSS, creation of a file CSS, creating a remote CSS file, creating a navigation menu.

3- STRUCTURING A PAGE LAYOUT : The general principles of graphic structure (zoning), use of the DIV tag, understanding of the DISPLAY property, structuring tags of a complete page, introduction to the GRID value for the DISPLAY property.

4- ADVANCED PAGE LAYOUT: GRID Functional definition of GRID, complete terminology and concrete use of the of the system.

5- COMPLETE HTML TAGS REMINDER Review of all the html tags, 1st level tags, header tags, text structuring tags, list tags, table tags, form tags, section tags tags, section tags, generic tags.

1- CREATING ADAPTABLE WEB INTERFACES The different types of terminals, RWD and Mobile First design approach, content/content separation, difference between Web design and Mobile design.

2- MEDIAQUERIES Adapting CSS to the characteristics of the terminal, conditional rules (orientation, device-width...). Additional visual rendering settings (Viewport).

3- THE BOOTSTRAP FRAMEWORK Presentation and use of Bootstrap.

1- DISCOVERING THE WORDPRESS CMS : The different types of use, basic functionalities of WordPress, discovery of the dashboard, installation of WordPress dashboard, installation of WordPress on a local server, configuration, writing and publishing your first article.

2- INTERACTION WITH DATABASES: Introduction to algorithms, general principles of databases, presentation of PhpMyAdmin, creation of a MySQL database and a user, practice with WordPress.

RESPONSIVE DESIGN & MOBILE FIRST WORDPRESS & DATABASES

1- HOSTING ON A REMOTE SERVER : Finding a host, registering a domain name, FTP notions and workshops FTP, uploading your website, optimising security with SSL certificates

2- SEO STRATEGY AND ANALYTICS : HOSTING & REFERENCING Strategic stakes of SEO in the company, technical optimizations of a website, choice of website, choice of keywords and semantic analysis, web writing and SEO constraints SEO, Netlinking, SEO performance analysis tools, introduction to Google Analytics.

Objectifs d'apprentissage :

Discover the basic notions of the Web & Digital culture

Learn about programming logic

Create your first website in HTML

Learn about CSS and Responsive Design

Discover the possibilities of BootStrap

Understand the mechanics of databases

Practical workshop on WordPress

Discover how to host your website

Learn about SEO and analytics

Démarche pédagogique :

Outils pédagogiques : E-learning. Cas. Base de données

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Projets. Internet

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Dossier individuel 51%

Contrôle collectif continu - Dossier collectif 49%

Plus d'informations

SEMESTRE 4 : LANGUES

BUSINESS ENGLISH S4

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : TALPAIN Iryna

Pré-requis: N/A

Description: TRANSFER OF SKILLS: The S4 course is designed to help students develop communication, writing and listening comprehension skills in order to build professional relationships and interact effectively, to put into practice international knowhow and skills in the multicultural working environment (speaking to convince).

Each class, a mix of activities:

- building business vocabulary

- reading business-related materials - learning, drilling and applying grammar (based on needs)

- practicing speaking in conversations with peers

- improving oral comprehension skills (listening exercises)

- written tasks Homework:

- assignments from teachers

- Global exam self-study

Objectifs d'apprentissage : Students will be able:

- to improve speaking skills (speaking to convince)

- to follow oral information given and formulate questions of interest to further the exchange (oral comprehension)

- to communicate efficiently and professionally

- to build up business vocabulary and oral comprehension skills

- to improve grammar - to identify major elements and take effective notes

Démarche pédagogique : Blended learning: face-to-face classes with Microsoft Teams assignments via Forms, Kahoot vocabulary quizzes, speaking, etc + online self-study (an online language platform, Global Exam) + tailor-made coaching via Microsoft Teams based on students' needs & online tracking. Case studies

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Groupes de discussion. Présentations orales. Internet. Jeux. Libre discussion autour d'un thème

Evaluations pédagogiques :
Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%
Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%
Contrôle individuel continu - Examen sur table 40%

Compétences :
Savoir s'exprimer dans des langues étrangères
S'exprimer à l'oral et à l'écrit en anglais

Plus d'informations

DEUTSCH S4

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : POUX-MOINE Sandra

Pré-requis: Kenntnisse der deutschen Sprache, der deutschen Grammatik und Kenntnisse des allgemeinen Vokabulars und Kenntnisse der vorherigen Semester.

Description: Handel und Verhandeln

Kontaktaufnahme mit Kunden Auftragsabwicklung: Angebot und Bestellung Allgemeine Geschäftsbedingungen mündliches Verhandeln

Objectifs d'apprentissage : LG3 GK/GS-7.2 Put into practice international knowhow and skills Der Lernfortschritt hängt vom Niveau der Gruppe ab.

Démarche pédagogique : Dieses Modul umfasst 9 Kurse von je 2 Std. Jeder Kurs umfasst : Einführung des Vokabulars mit Hilfe von Hörtexten, Videos, Texten. Weiterführende Diskussionen, Rollenspiele, Präsentationen Bei Bedarf : Wiederholung der grammatischen Strukturen

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques :

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 35%

Contrôle individuel continu - Quiz 30%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Compétences :

Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

Savoir s'exprimer dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

Plus d'informations

ESPANOL S4

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : POUX-MOINE Sandra

Pré-requis: -

Description: Los alumnos realizarán actividades relacionadas con el Comercio Internacional. Aprenderán a desarrollar reflejos lingüísticos en español para llevar a cabo una negociación.

Todos los temas relacionados con la negociación y contenidos en el syllabus.

Objectifs d'apprentissage : Desarrollar las competencias del Marco CECRL como la expresión oral y, escrita así como la comprensión oral y comprensión escrita

Démarche pédagogique :

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. Cas. Revue. Fascicule

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Groupes de discussion. Présentations orales. Débats. Internet. Libre discussion autour d'un thème

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Participation orale 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Compétences :

Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

Savoir s'exprimer dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

Plus d'informations

FRANÇAIS S4

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : TALPAIN Iryna

Pré-requis: Test de niveau avant Janvier avec Global Exam qui permettra de définir le niveau

Description: Entraîner aux 4 compétences, dispenser un enseignement linguistique et culturel et approfondir les acquis de Semestre 1.

Level 1 (= niveau débutant+) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Maîtriser de structures syntaxiques et de formes grammaticales courantes et développer un répertoire de vocabulaire correspondant à des besoins concrets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement quotidien. (+ Global Exam DELF A1-A2)

Level 2 (= intermédiaire) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Renforcer et d'enrichir les compétences linguistiques et socio culturelles. Enseigner du français langue étrangère à visée professionnelle. A apprendre à l'étudiant de parler de ses études, de son travail, de ses projets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement professionnel. (+ Global Exam DELF B1-B2)

Level 3 (= natifs/bilangues et C1-C2) : Un perfectionnement de la langue française, customisé. La pédagogie est autour de parcours customisés, projets individuels (choix libre), possibilité étudier LV3 avec plateforme en autonomie.

Objectifs d'apprentissage :

Level 1 (= niveau débutant+) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Maîtriser de structures syntaxiques et de formes grammaticales courantes et développer un répertoire de vocabulaire correspondant à des besoins concrets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement quotidien.

Level 2 (= intermédiaire) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Renforcer et d'enrichir les compétences linguistiques et socio culturelles. Enseigner du français langue étrangère à visée professionnelle. A apprendre à l'étudiant de parler de ses études, de son travail, de ses projets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement professionnel.

Level 3 (= natifs/bilangues et C1-C2) : Un perfectionnement de la langue française.

Démarche pédagogique : Apprentissage "blended": face-à-face + auto-apprentissage avec la plateforme en ligne Global Exam + sessions de coaching personnalisées pour répondre aux difficultés et besoins individuels

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Présentations orales. Débats. Simulations. Internet. Jeux. Libre discussion autour d'un thème. Enseigner

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%
Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%
Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Compétences :

Savoir s'exprimer dans des langues étrangères
Savoir s'exprimer dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

Plus d'informations

ITALIANO S4

ECTS: 1

Semestre : Printemps

Responsable du module : POUX-MOINE Sandra

Pré-requis: La conoscenza della lingua italiana; la grammatica italiana e la conoscenza del vocabolario acquisito durante il semestre precedente.

Description: Corso indirizzato agli studenti iscritti al secondo anno Bachelor. Durante le lezioni vengono affrontati temi relativi al mondo del commercio e degli affari e in Italia. Vengono inoltre analizzati temi inerenti all'impresa italiana e alla sua unicità (come ad es. i distretti industriali).

Grande rilevanza ha durante lo svolgimento di questo corso la lettura e scrittura di lettere, fax, e-mail commerciali e di altre tipologie di scrittura tipiche del contesto aziendale. Durante le lezioni sarà dedicato molto spazio all'abilità di ascolto e alla comunicazione orale, sia sviluppando, in tutte le componenti l'italiano commerciale al telefono, sia affrontando in maniera sistematica aspetti della comunicazione orale determinati da situazioni particolari del contesto commerciale: ad esempio fare presentazioni orali, negoziare...

Objectifs d'apprentissage : Understand and communicate in foreign languages Fornire gli strumenti fondamentali della lingua e del vocabolario che permettono una buona comunicazione.

Démarche pédagogique : La metodologia utilizzata è principalmente la comunicazione basata sulle quattro competenze principali (comprensione orale, comprensione scritta, espressione scritta e orale), senza dimenticare la grammatica, fondamentale per l'apprendimento della lingua.

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. Cas. Revue. Base de données. Fascicule. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Groupes de discussion. Présentations orales. Internet. Libre discussion autour d'un thème

Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Compétences :

Savoir s'exprimer dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

Plus d'informations