

ESPAS ESTICE

Syllabus S2 Courses

2023-2024

SUMMARY

COURSES FOR INTERNATIONAL STUDENTS ONLY	3
E1 COURSES	6
E2 COURSES	18
E3 COURSES	32
E5 COURSES	50
TEC1 COURSES.....	61
TEC2 COURSES.....	65
TEC3 COURSES.....	67

Within sections, courses are listed by alphabetic order.

- E1, E2 and E3** refer respectively to 1st, 2nd, 3rd year (bachelor) and **E5** is the 5th year (=2nd year of master degree). E1 to E5 refers to courses taught at our school **ESTICE**.
The same goes for **TEC1** up to **TEC5** for courses taught at our school **ESPAS**.

 - ➔ You can choose courses either taught to ESTICE or ESPAS students, or to both.
 - ➔ Master courses (E5/TEC5) have a specific planning and usually cannot be taken along with Bachelor's courses.
- Courses at ESPAS ESTICE are taught in **English** or **French**.

 - ➔ Please note that courses in German, Spanish, Chinese, Japanese, Russian and Portuguese are **language acquisition** courses, and can't be chosen by native speakers of that language.
- Courses described as "**Elective**" are usually happening at the same time for a dedicated year (3^d, 4th or 5th year).

 - ➔ Please note that you shouldn't select several electives with the same number in the same year (i.e: selecting 2 courses tagged as "Elective 1 – 3rd year").

*Most of your classes will be taught in the **same building**:*

Building E, Saint Raphaël Campus, 83 boulevard Vauban, 59000 LILLE

COURSES FOR INTERNATIONAL STUDENTS ONLY

Contemporary French Business and Society

Promo/Year: INTER1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: English

Type of course: Only for international students

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ To gain an insight into French Business, Life and Culture

Content:

- Key moments in French history
- Key socio-cultural, political and economic indicators of French society
- Get a glimpse into everyday life to make the “French experience”
- Know more about Lille
- Behavioral tendencies linked to cultural values
- Corporate best practices and areas of excellence

Teaching methods:

- Lectures
- Team work
- Kahoot quizzes
- Group discussions
- Movies’ abstracts

FLE - Débutants complets (A0)

Promo/Year: INTER1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: French

Type of course: Only for international students

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ To get the very basics of French language

Content:

- Acquire essential French skills
- Course designed for students who have never studied French

FLE - intermediate

Promo/Year: INTER1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: French

Type of course: Only for international students

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Practice French as a Foreign Language

Content:

- Improve French skills
- Course designed for students who have already studied French (starting from A1 level)
- Level groups may be opened depending on the levels of students taking this class and how many they are

E1 COURSES

Deutschland - Das Land der Dichter und Denker

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: German

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Développer ses compétences linguistiques en langue allemande (lire, écrire, écouter et parler) en examinant la culture populaire et la société allemande

Content:

- Poser des questions
- Décrire un lieu une personne
- Parler des règles
- Écrire un mail
- Donner son avis

Teaching methods:

- Discussion en groupe
- Travail individuel
- Discussion en classe entière

Bibliography:

- <https://www.goethe.de/ins/fr/fr/sta/lil.html>
- <https://www.goethe.de/ins/fr/fr/spr/ueb.html>
- <https://www.dw.com/fr/apprendre-lallemand/s-2616>

English Skills for International Communication

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Acquire essential language skills in an international context through the study and appreciation of the history and culture of English-speaking countries

Content:

- Understand business concepts
- Write correctly in different styles
- Use correct punctuation
- Become an expert proofreader
- Work as part of a team on group projects
- Gain confidence and fluency

Teaching methods:

- Group discussion
- Individual research
- Team project

Bibliography:

- English Grammar in Use (Raymond Murphy)
- www.merriam-webster.com
- www.forvo.com
- <https://www.adrianunderhill.com/>
- https://owl.purdue.edu/owl/purdue_owl.html
- <https://www.thoughtco.com/guide-to-punctuation-1210356>

Entreprise et Marchés Financiers

Promo/Year: E1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Identifier le rôle des marchés financiers.
- ✓ Comprendre les fondamentaux du fonctionnement de ces marchés et des institutions financières.
- ✓ S'approprier les concepts fondamentaux de la finance.
- ✓

Content:

- Introduction et définitions: la finance d'entreprise et la finance de marché.
- La finance d'entreprise s'intéresse aux choix de financement et d'investissement des entreprises.
- La finance de marché étudie les marchés financiers, en particulier ce qui détermine les prix des actifs et la façon dont les investisseurs composent et gèrent leur portefeuille d'actifs (actions, obligations, produits dérivés, etc.).
- Sur les marchés financiers, l'orientation des capitaux se fait par l'intermédiaire du mécanisme des prix, qui permet de valoriser les opportunités d'investissement que les émetteurs de titres cherchent à financer, tout en tenant compte du risque qu'elles comportent. Les prix, en tant qu'instrument de coordination des comportements, sont donc essentiels, comme dans tous les autres secteurs de l'économie, car ce sont eux qui assurent l'efficacité des choix économiques.
- La finance de marché s'intéresse aussi à la diversité et aux caractéristiques des produits financiers.

Teaching methods:

- Cours magistraux, études de cas et exercices d'application.

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents, articles, études de cas et exercices) sont fournis par la professeure.

Gestion Comptable et Financière de l'Entreprise

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Comprendre la gestion comptable et financière d'une entreprise.
- ✓ Appréhender la comptabilité générale de l'entreprise en assurant la fiabilité de ses comptes.
- ✓ Interpréter les informations économiques de l'entreprise

Content:

- La gestion comptable et financière d'une entreprise consiste à réaliser la comptabilité générale de l'entreprise, à assurer la fiabilité de ses comptes et à établir des tableaux de bords et des procédures de contrôle et de suivi des comptes.
- Elle vise à produire l'information comptable et financière essentielle au management de l'entreprise.
- S'occuper de la gestion comptable et financière c'est:
 - réaliser des opérations comptables,
 - assurer le suivi des immobilisations,
 - gérer la trésorerie,
 - assurer le suivi budgétaire,
 - réaliser les travaux d'inventaire,
 - produire les comptes annuels,
 - contrôler les coûts et les charges
 - et faire de l'analyse financière.

Teaching methods:

- Cours magistraux et exercices d'application.

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents, explications et exercices) sont fournis par la professeure.

Initiation aux techniques de vente

Promo/Year: E1

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Initier les étudiants aux techniques de vente principalement au travers des étapes du processus de vente en BtoB et en BtoC.
- ✓ Comprendre les mécanismes de la vente et ses enjeux.
- ✓ Acquérir des outils et évaluer son potentiel.

Content:

- Les différentes étapes d'un entretien de vente
- La communication interpersonnelle dans le cadre de la vente (BtoB / BtoC)

Teaching methods:

- Théorie
- Mise en situation
- Cas pratique

Introduction au droit des affaires

Promo/Year: E1

Nb of hours: 16.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ S'approprier les bases du système juridique français
- ✓ Maîtriser les fondamentaux du droit des obligations
- ✓

Content:

- L'élaboration du droit au niveau français et international
- Le système juridictionnel français
- Les obligations contractuelles
- Les obligations délictuelles
-

Teaching methods:

- Cours en face à face
- Etudes de cas

Bibliography:

- Sites des éditeurs de contenu juridique (Dalloz, LexisNexis...) ou du gouvernement français, en vérifiant toujours la date de fraîcheur des informations communiquées.
- Mémentos d'introduction au droit et au droit des obligations

Japonais débutant

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: Japanese

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Acquérir des connaissances en se basant sur des conversations simples en magasin et
- ✓ savoir commenter les objets du quotidien. Savoir également échanger sur des actions
- ✓ menées récemment (acheter, manger, boire).

Content:

- Désigner un objet, une personne en fonction de son emplacement et demander un
- renseignement sur cet objet, cette personne / compter jusqu'à 100, utiliser des nombres
- simples de centaine, de millier /demander le prix, l'origine, le propriétaire d'un objet /
- commenter, décrire un objet / demander de donner, montrer un objet
- Demander l'heure, répondre / proposer de faire quelque chose ensemble
- immédiatement, accepter ou refuser / proposer, offrir à boire ou à manger, accepter ou
- refuser / parler d'un objet appartenant à l'un de lecteurs (commentaire, question sur le
- lieu ou le prix d'achat
-

Teaching methods:

- Extensif

Bibliography:

- <https://a1.marugotoweb.jp/en/>

Langue et culture chinoises, niveau 1

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: Chinese

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Comprendre les bases du chinois et être capable de poser et de répondre à des questions simples de la vie quotidienne
- ✓ Apprendre les bases de l'écriture chinoise

Content:

- Passer commande dans un café ou une maison de thé
- Reconnaître les caractères
- Savoir demander un prix et faire des achats
- Savoir utiliser les groupes locatifs pour situer un objectif ou une personne
- Placer le lieu
- Savoir dire l'heure
- Exprimer le temps de l'action
- Demander où l'autre habite
- Connaître le vocabulaire de la météo.
- Exprimer une interrogation temporelle.
- Exprimer qch d'excessif par rapport à une attente ou un souhait
- Exprimer une action en train de dérouler
- Exprimer le numéro de téléphone
- Interjection au téléphone
- * particule modale indique une suggestion ou recherche l'assentiment, l'approbation de l'interlocuteur
-

Teaching methods:

- Intégrer les jeux dans l'apprentissage
- Differentiation strategy
- PBL

Bibliography:

- <https://www.loecsen.com/fr/cours-chinois>
- <https://www.dong-chinese.com/learn/sounds/pinyin>
- <https://www.loecsen.com/fr/cours-chinois>
- <https://www.dong-chinese.com/learn/sounds/pinyin>
- HelloChinese, ChineseSkill, Pleco, SuperChinese, Chineasy
-

Langue et culture du Portugal/Bresil

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: Portuguese

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Initiation à la langue portugaise

Content:

- Contenu communicatif
- Identifier et parler de ses propres qualités et de celles des autres (entourage privé et professionnel).
- Se présenter, présenter les autres et réagir à cette présentation.
- Décrire les lieux connus.
- Décrire des expériences et des événements du passé de façon simple.
- Exprimer l'accord ou le désaccord.
-

Teaching methods:

- Chaque intervenant travaillera en cours comme il le souhaite en utilisant tous types de supports communicatifs (ex : écrits et audio-visuels).

Bibliography:

- <https://www.soportugues.com.br/exercicios>, gramática, conjugador
- <https://dicionario.priberam.org/>
- *Bem-Vindo - A língua portuguesa no mundo da comunicação / editora SBS

Le russe sans frontières, niveau 1

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: Russian

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Comprendre les bases du russe et être capable de poser et de répondre à des questions simples de la vie quotidienne
- ✓ Apprendre les bases de l'écriture russe

Content:

- Décrire et qualifier : présenter une ville et ses monuments
- Qui est ce jeune homme ?
- Designner les personnes : un homme, une femme, un enfant
- Noms de pays et de langues
- Echanger : nationalité, pays d'origine, langue maternelle, langues parlées
- Différentes manières de saluer
- Situer dans le temps : Quand ? Le matin, le soir, maintenant, aujourd'hui ...
- Décrire les activités courantes
- Situer dans l'espace : dans... sur... à...
- Introduction à la déclinaison
- Dire où on habite. Donner et noter un numéro de téléphone

Teaching methods:

- Des exercices d'application et des activités de compréhension et d'expression orale et écrite
- Travail en groupe et individuel

Bibliography:

- Les manuels utilisés sont «КОHTAKT» et «Je parle russe» de Maria Zeltchenko, «KAK» d'Annie Tchornychev

Marketing Introduction

Promo/Year: E1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Understanding the role of marketing
- ✓ Defining your market and positioning yourself in the right segment
- ✓ Developing the right marketing action plan to market a product or service

Content:

- Assessing market potential
- Understanding your target's needs
- Define the product/service promise
- Formulate a strategic plan
- Measuring the effectiveness of the chosen strategy

Teaching methods:

- PESTEL, PORTER, SWOT methodologies

Bibliography:

- <https://www.youtube.com/watch?v=UZ1umuljpEk>

Mundo Hispanico : Actualidad y Cultura

Promo/Year: E1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: Spanish

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Développer ses compétences linguistiques en langue espagnol (lire, écrire, écouter et parler) en examinant la culture populaire et la société espagnol

Content:

- España -Introduction au système politique, son organisation administrative
- Hispano-Amérique - Présentation des pays
- Culture et actualité:
- Traitement de sujets culturelles, historiques d'importance
- Traitement des sujets d'actualité
- Expression de l'opinion personnel:
- Prise de position personnel face à un sujet
- Défense et y débâte d'idées
- Comparaison y contraste de différents points de vue
- Donner des conseils / faire des propositions
- Rédaction d'un résumé:
- Synthèses d'un texte, un sujet
- Rédaction d'un mail informel
-

Teaching methods:

- Etude et traitement de différents supports
- Textes et images
- Vidéos
- Présentations orales
- Expressions écrites
-

Bibliography:

- « Competencia Gramatical en Uso (A1, A2) », editorial EDELSA
- Presse internationale du monde hispanique www.pais.com; www.elmundo.es; www.abc.es
- www.bbcnews
- www.rtve.es
-

E2 COURSES

Advanced Communication for the Office Environment

Promo/Year: E2

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: OPTION ENGLISH

CLASS - E2

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Discover and understand the workings and structure of an organisation through the production of a video project.

Content:

- Course presentation
- Company departments and hierarchy
- How companies relate to other companies
- Studying characters and techniques for writing films and stories in film examples
- Script and scene planning
- Casting
- Writing scenes and dialogue
- Practising dialogue, rehearsal and filming

Teaching methods:

- Activity-based learning
- Group work
- PBL

Bibliography:

- TV series "The Office" (English version)
- "How to Write Great Dialogues": <https://www.finaldraft.com/blog/2014/10/08/write-great-dialogue/>
- Business Vocabulary: <https://www.learn-english-today.com/business-english/A-business-english-contents.html>

Applied Intercultural Communication Research

Promo/Year: E2

Nb of hours: 9.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Produire, dans le respect des standards académiques, un article de recherche bibliographique sur des concepts relatifs à la communication interculturelle.

Content:

- Synthèse des différences interculturelles & Coutumes dans le monde (manières de table, codes vestimentaires, gestes, signification du silence, volume, perception des couleurs, grammaire etc.), Objectifs et évaluation introduction + lignes directrices, introduction des thèmes interculturels à explorer pour la recherche, inscription à la Bibliothèque en ligne
- Méthodes et stratégies de recherche sur la bibliothèque en ligne (moteur de recherche global, bases de données spécifiques, revues et presse), fiabilité des sources, Zotero + Chasse au trésor (BU)
- Méthodes de référencement : référencement APA (citations in-text et bibliographie), plagiat, outils de citation en ligne, quizz, comment construire une bibliographie.
- Travail autonome et séances de dépannage
-

Teaching methods:

- Cours magistraux, séances de dépannage, vidéos, quiz, auto-apprentissage.

Bibliography:

- Fons Trompenaars – Edward T. Hall – Geert Hofstede - Kluckhohn and Strodtbeck – Ted Singelis – A. Mehrabian – Shwartz – Brown & Levinson

Business and Society

Promo/Year: E2

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: OPTION ENGLISH

CLASS - E2

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Gain a global overview of the relationship between society and business and identify the importance of informed decision-making on business decisions and strategies

Content:

- The franchise business model: advantages and disadvantages
- The role of political and business lobbying: case study: Monsanto (Bayer) glyphosate
- SMEs and family businesses
- Consumer groups and their distinctive characteristics: Spotlight on the millennial consumer

Teaching methods:

- Short course format + flipped classroom

Bibliography:

- <https://www.bbc.com/>

Business English

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Understand and apply the fundamentals of professional English in a business context

Content:

- Paraphrasing and writing summaries
- Writing professional reports
- Prediction and forecasting: strategic planning
- Professional presentations

Teaching methods:

- Individual research
- Group discussion
- Flipped classroom

Bibliography:

-
- <https://www.bbc.com/news/business>
- <https://www.france24.com/en/>
- <https://edition.cnn.com/>
-

International Economics

Promo/Year: E2

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Introduce the fundamental concepts of international economics (micro and macro).
- ✓ Understand the main factors affecting different countries.
- ✓ Analyse the relationships between economic operators and the main variables.

Content:

- International economic problems
- Economic theory and economic policy (France/EU/International).
- Synthesis of different economic approaches.
- Macroeconomics and microeconomics (states vs companies).
- The productive structure: goods and services and productive sectors.
- Scarcity and choice.
- Consumer behaviour (B2C / B2B).
- Supply and demand - equilibrium and elasticity.
- The company, production and costs.
- Market types and structures.
- Market failures.
- Gross domestic product (GDP).
- Gross National Product (GNP) and Net National Product (NNP).
- Per capita income.
- Money, savings and investment.
- The market for goods and services and associated demand.
- Inflation.
- Business cycles.

Teaching methods:

- Short lectures focusing on explanations followed by case studies and discussions.
- Use of short videos to facilitate exchanges and interaction.

Bibliography:

- All teaching aids (documents, articles and exercises) are provided by the teacher.

Japonais, niveau 2

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Japanese

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

Cours d'apprentissage du japonais débutant (A1-A2)

Langue et culture chinoises, niveau 2

Promo/Year: E2**Nb of hours:** 24.00 hours**ECTS Credits:** 2**Language:** Chinese**Type of course:** Language Acquisition course (LV3)**Evaluation type:** 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Poursuivre l'apprentissage du chinois dans son contexte culturel

Content:

- Savoir demander la cause de problème
- Redoublement de classificateur
- La causalité ... conséquence
- Exprimer une continuité d'action
- Souligner la brièveté et/ou la rapidité d'une action ou un événement
- Exprimer la durée d'une action
- Exprimer la distance d'un point à un autre
- Convaincre qqn en insistant un fait
- Savoir lancer une invitation
- Savoir exprimer de nouveau à nouveau une action
- Verbe pivot
- Laisser faire qqch par qqn

Teaching methods:

- Intégrer les jeux dans l'apprentissage
- Differentiations strategy
- PBL

Bibliography:

- <https://www.loecsen.com/fr/cours-chinois>
- <https://www.dong-chinese.com/learn/sounds/pinyin>
- Les applications sur le téléphone :
- Pleco, SuperChinese, Decipher, Dushu, Luvlingua

Le russe sans frontieres, niveau 2

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Russian

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Poursuivre l'apprentissage du russe dans son contexte culturel

Content:

- Situer dans le temps : les jours de la semaine ; échanger autour d'une invitation et d'un cadeau d'anniversaire ; recevoir les invités. Lire la carte d'un restaurant ; exprimer ses goûts alimentaires ; passer la commande.

Teaching methods:

- Des exercices, des textes d'étude et beaucoup de matériel réel. Un système de structures : du simple au complexe. Beaucoup de dialogues mémorisés.

Bibliography:

- « LET'S GO ! » Russian for adults 1. S. Chernyshov. Édition Zlatoust Spb.
- « KAK » Bien débiter en russe. A. Tchernychev. Édition ellipses.
- Learnrussian.ru ; Youtube

Portugais et culture Brésilienne, niveau 2

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Portuguese

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Consolidation des bases acquises

Content:

- Contenu communicatif
- Décrire, avec précision, les lieux connus.
- Décrire des expériences et des événements du passé de façon plus élaborée
- Faire des plans plus complexes.
- Exprimer l'accord ou le désaccord.
- Compréhension de textes plus élaborés sur divers thèmes.
- Participer à une conversation simple utilisant les correctement structures grammaticales.
- Parler des plans futurs, des souhaits, des doutes, l'incertitude, les hypothèses.
-

Teaching methods:

- Les cours sont interactifs, les étudiants sont amenés à faire des recherches, des projets, des exposés (écrits et/ou oraux), des travaux dirigés.

Bibliography:

- [https://www.soportugues.com.br/exercicios, gramática, conjugador](https://www.soportugues.com.br/exercicios,gramatica,conjugador)
- <https://dicionario.priberam.org/>
- *Bem-Vindo - A língua portuguesa no mundo da comunicação / editora SBS

Preparacion a las practicas

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Spanish

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Améliorer sa pratiques des 4 compétences linguistiques et se préparer à la recherche d'un stage à l'international dans un un contexte hispanophone

Content:

- Arrivée dans le pays ou va se dérouler le stage
- L'aéroport
- Moyens de transport - Le train, le metro...
- Travailler dans un hôtel - Donner / demander des renseignements, traitement de réservations, gestion de clients (demandes, réclamations, encaissement...)
- Travailler dans un restaurant - Traitement des réservations, prise de commandes, spécialités culinaires
- Problèmes de santé - descriptions de symptômes, prise de rdv dans une consultation médicale
- L'argent et la banque - demander des renseignements, poser de questions, operations bancaires

Teaching methods:

- Etude et traitaient de différents supports
- Textes
- Documents audios et audio-visuels
- Mise en situations et jeux de rôle
- Présentations orales
- Expressions écrites

Bibliography:

- "Socios 1 y 2", editorial DIFUSION
- "Expertos", editorial DIFUSION
- "Al día", nivel intermedio, editorial SGEL

Purchasing Management

Promo/Year: E2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Discover the purchasing function and its strategic role within an organisation
- ✓ Know how to manage a supplier file and understand the components of a cost price
- ✓ Identify the challenges of supply management
- ✓

Content:

- Today, purchasing occupies a central and strategic position
- The buyer is a true orchestral conductor, liaising with all the company's departments internally and with suppliers externally.
- Sales are the measure of success: there's no point in ordering a model that seems to have all the features needed to be a best seller, if the supplier can't guarantee that it will meet the buyer's requirements, particularly the delivery date.
- Determining which supplier to use requires a careful balance of many factors
- Negotiation is effective when the buyer is an expert and takes into account the culture of the other party.

Teaching methods:

- COURS, ECHANGES ET EX PRATIQUES (mises en situation)

Bibliography:

- TRANSPORT ET LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL (FOUCHER)
- PRATIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL (FOUCHER)
- LA NEGOCIATION COMMERCIALE (EYROLLES)
- METHODE DE NEGOCIATION (DUNOD)
- ACTUALITES

Responsible Finance

Promo/Year: E2

Nb of hours: 15.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Learn the basics of responsible finance
- ✓ Identify how the financial sector can be mobilised to achieve the UN's sustainable development goals
- ✓ Understand the role of banks and sustainable investment strategies

Content:

- Definitions and examples of responsible/sustainable finance and impact investing.
- Case study examples linked to the above-mentioned.
- Detailed analysis of an investment teaser.

Teaching methods:

- Short detailed lectures.
- Case study examples.
- Students have to write an impact investment teaser in line with responsible/sustainable finance guidelines and solve a particular issue in France and/or internationally.

Bibliography:

- All course documents and web site links are provided by the professor prior to the course.

Vorbereitung auf das Praktikum

Promo/Year: E2**Nb of hours:** 24.00 hours**ECTS Credits:** 2**Language:** German**Type of course:** Language Acquisition course (LV2)**Evaluation type:** 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Améliorer la pratique des 4 compétences linguistiques et se préparer à la recherche d'un stage à l'international dans un contexte germanophone

Content:

- Se renseigner au téléphone ou par E-mail sur les activités prestations proposées par le lieu de séjour
- Demander et indiquer le chemin à prendre
- Effectuer une réservation, un achat (moyens de paiement)
- Exprimer une volonté, un souhait (verbes de modalité et structures verbales)
- Exprimer les avantages et inconvénients de la vie en colocation
- Diverses conversations téléphoniques afin de répondre à des offres de logement.
- Faire la description des informations que renferment d'ordinaire le CV et la lettre de motivation
- Savoir rédiger un CV et une lettre de motivation, motiver une candidature
- Etre capable de faire face à un entretien d'embauche
- Le stage en entreprise : avantages et inconvénients
- Etre capable de faire la présentation d'une entreprise (services et produits, nombre de collaborateurs, fondateur/s, branche d'activité, filiales, savoir-faire, historique, concurrence, devise, projet)

Teaching methods:

- Débats autour de sujets d'actualité
- Travail de groupe
- Jeux de rôles
- Préparations d'exposés
-

Bibliography:

- Unternehmen Deutsch , Aufbaukurs chez Klett
- Pratique de l'allemand de A à Z chez Hatier
- Exercices. L'allemand de A à Z chez Hatier
- Le mot et l'idée chez Ophrys
- Presse: „die Zeit“, „der Spiegel“, „Focus“
- Deutsche Welle , www.planet-wissen.de, Audiolingua

International Week

Promo/Year: E2 / TEC2 / TEC3

Type of course: Core curriculum

Nb of hours: 24.00 hours

Evaluation type: 100% CC

ECTS Credits: 1

Language: English

Objective:

- ✓ Get to know more about a subject linked to international and learn from professional, teachers, staff... who have experience on this subject

Content:

- Subject to be defined, with conferences and meetings with professional, teachers and staff. Cohesion activity organized at the end of the week for students.
- Last year, the subject was: International as a vector of Creativity and Innovation

E3 COURSES

Achat produits distribution

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 3 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Découvrir la connexion entre les achats et le marketing produit dans la grande distribution
Dérouter le processus de réflexion et décision, depuis le besoin client jusqu'au référencement
Comprendre les relations entre distributeurs et fournisseurs

Content:

- Organisation des achats dans les centrales d'achat de la distribution – les différents métiers – les métiers de chefs de produits et acheteurs – les contrats de coopération distributeurs / fournisseurs – la définition d'objectifs de négociation à partir de l'analyse des résultats commerciaux

Teaching methods:

- Partage de concepts et cas pratiques

Actualités internationales

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 4 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Syllabus not available

Biomimétisme

Promo/Year: E3**Nb of hours:** 18.00 hours**ECTS Credits:** 2**Language:** French**Type of course:** Elective 4 - 3rd year**Evaluation type:** 100% CC

Objective:

- ✓ Sensibiliser aux apports et enjeux du biomimétisme, par des exemples scientifiques et organisationnels.
- ✓ Trouver des clés pour s'inspirer du Vivant
- ✓ Permettre la reformulation et la résolution de problématiques à la lumière de cette inspiration

Content:

- Cours 1 : Biomimétisme, the story !
- - Introduction au biomimétisme, historique, aujourd'hui.
- - Les principes du Vivant
- Cours 2 : To bee or not to be
- - L'exemple d'insectes sociaux, les abeilles
- Cours 3 : Être acteur du Vivant plutôt qu'observateur
- - Les applications actuelles et à venir
- Atelier 1 : Comme le chêne et le bolet
- La coopération sur un socle de compétition, un autre regard sur la façon d'être en relation
- Atelier 2 : Plus on est de fous, plus on réussit
- Intelligence individuelle couplée à l'intelligence collective : une combinaison efficace2
- Atelier 3 : Gérer comme une fourmi
- Se loger, s'alimenter, s'orienter, se soigner,
- Atelier 4 : L'arbre qui cache la forêt
- Frugalité, circuit court, recyclage..
- Atelier 5 : Danser comme une abeille
- ou comment communiquer autrement
- Atelier 6 : Design thinking ou comment trouver une solution collective, innovante et à impact positif s'inspirant du vivant

Teaching methods:

- Apports des formateurs
- Ateliers collaboratifs

Bibliography:

- Biomimétisme , J. Benyus- (2011)
- Le Vivant comme modèle, G. Chapelle et al. (2015)
- La révolution des plantes, S. Mancuso(2019)
- Dans la peau d'un arbre, secrets et mystères des géants qui vous entourent, C. Lenne (2021)

Chat GPT self learning

Promo/Year: E3

Nb of hours: 15.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Syllabus not available

Conflict Management

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 3 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Recognising and classifying conflicts
- ✓ Dealing with difficult personalities
- ✓ Use non-violent communication and active listening techniques
- ✓ Deploy conflict management strategies with a win-win approach

Content:

- General approach to conflict management
- Typology of conflicts and their sources
- the typical course of a conflict
- Techniques for managing difficult personalities
- Approaching conflict constructively
- Listening to criticism
- Active listening techniques
- Understanding the conflict partner
- Strategies for dealing with conflict
- Havard Concept and the search for solutions
- Finding and formulating an agreement

Teaching methods:

- Group workshop
- Role-plays, Aquarium
- Reflection and self-assessment

Bibliography:

- Marshall B. Rosenberg, (2003) Nonviolent Communication: A Language of Life, Puddle Dancer Press
- The Pfeiffer Book of Successful Conflict Management Tools , 2003

Creacion de empresas

Promo/Year: E3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Spanish

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Améliorer la compréhension et l'expression orale en espagnol dans un contexte professionnel

Content:

- Savoir faire la différence entre une foire traditionnelle et une foire commerciale.
- Etudier les objectifs qui nous poussent à nous rendre à un salon.
- Explication du projet final du semestre
- Savoir analyser une publicité
- Art et publicité
- Différence entre publicité et propagande
- Etudier le concept de marketing - marketing viral, marketing de guérilla, le marketing d'affiliation, neuromarketing

Teaching methods:

- Etude et traitement de différents supports : Textes et documents audios et audio-visuels
- Mise en situations et jeux de rôle
- Présenter et défendre un projet

Bibliography:

- <https://www.puromarketing.com>
- <https://www.anuncios.com>
- <https://www.asociacionmkt.es>
- <https://www.rtve.es>

Cross Cultural Negotiation

Promo/Year: E3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Be aware of the opportunities and constraints of negotiating in English in an international context
- ✓ Be aware of the cultural elements that influence negotiations
- ✓ Acquire techniques for successful intercultural negotiations

Content:

- Cultural elements that influence negotiations
- Negotiation styles across cultures
- Building trust in different cultures
- Ethics and CSR in intercultural negotiation
- Six dimensional approach of Molinsky

Teaching methods:

- A mix of interactive lectures and hands-on practice

Bibliography:

- Fisher & Ury : Getting to yes, Business books limited, 1999
- Salacuse, Jeswald W., The global negotiator, Palgrave Macmillan, 2003
- Brett, Jeanne M., Negotiating globally, Wiley & sons, 2007
- Wilbaut, Manoëlla : Intercultural negotiation, Dunod, 2010

Identification d'opportunités entrepreneuriales

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 3 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Appréhender trois concepts clés dégagés pour aborder la dimension collective de l'identification d'opportunités : l'information, la créativité de même que le capital social, ce dernier incluant les réseaux.

Content:

- Identifier les opportunités d'affaires passe d'abord par une étude de l'environnement et du marché. Accorder une attention particulière à l'environnement extérieur permet de comprendre les situations commerciales existantes et de cerner les besoins réels des clients.
- Les opportunités sont les développements externes qui peuvent représenter des avantages pour l'entreprise. Exemples possibles : Tendances et développements dans la société
Changements dans le comportement des consommateurs.

Teaching methods:

- Cours interactifs, études de cas et projets.

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents et cas) sont fournis par l'intervenante.

Intercultural Intelligence

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Syllabus not available

Introduction au management et théorie des organisations

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 4 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

Syllabus non disponible

Knowledge Management

Promo/Year: E3

Nb of hours: 20.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Syllabus not available

Le portugais dans le monde des affaires

Promo/Year: E3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: Portuguese

Type of course: Language Acquisition course (LV3)

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Approfondir des connaissances lexicales et culturelles en portugais et développer sa maîtrise du portugais des affaires

Content:

- Le business plan et la création d'une entreprise.
- Le marché de travail au Brésil: Présentation Powerpoint complétée par vidéos de ressources humaines. Le marché du travail au Brésil, les opportunités, les grandes entreprises qui recrutent.
- Le CV et la lettre de motivation: Comment faire un CV, une Lettre de Motivation. Présentation, modèles, ce qu'il faut et ce qu'il ne faut pas faire.
- L'entretien d'embauche: Vidéos sur l'entretien d'embauche : ce qu'il faut savoir. L'après entretien, ce qu'il faut faire. La négociation du salaire.

Teaching methods:

- Les cours sont interactifs, les étudiants sont amenés à faire des recherches, des projets, des exposés (écrits et/ou oraux), des travaux dirigés.

Bibliography:

- Bem-Vindo - A língua portuguesa no mundo da comunicação / editora SBS
- Panorama Brasil - O ensino do português do mundo dos negócios / Editora Galpão
- Gramática Ativa 1 et 2 / Editora Lidel
- <https://www.estadao.com.br/jornal-brasileiro>

Le russe sans frontières, niveau 3

Promo/Year: E3**Nb of hours:** 12.00 hours**ECTS Credits:** 2**Language:** Russian**Type of course:** Language Acquisition course (LV3)**Evaluation type:** 100% CC

Objective:

- ✓ Approfondir des connaissances lexicales et culturelles en russe

Content:

- Contenu communicatif :
- Expression de l'heure ; échanger autour des projets de voyages ; situer sur une carte : « Où se trouve ? » ; échanger sur la mode, des vêtements, faire des achats dans un magasin ; décrire une personne : portrait physique et traits de caractère ; interroger les autres et parler de soi : la biographie, les études, les centres d'intérêt, les projets d'avenir.
- Contenu grammatical :
- L'aspect du verbe ; le passé perfectif et imperfectif ; les couples aspectuels.
- Les verbes de déplacement au passé ; les préverbes при-, у-, в-, вы-.
- Futur perfectif et imperfectif ;
- Génitif pluriel ; les adjectifs et les adverbes en о, le comparatif et le superlatif ; la déclinaison des adjectifs et des pronoms-adjectifs.
- L'expression du but, la conjonction « чтобы ».

Teaching methods:

- Cours interactif, exercices, textes adaptés, dialogues, films.

Bibliography:

- « LET'S GO ! » Russian for adults 1. S. Chernyshov. Édition Zlatoust Spb.
- « KAK » Bien débuté en russe. A. Tchernychev. Édition ellipses.
- « SOS Déclinaisons ! » M.Zeltchenko. Édition ellipses.
- Learnrussian.ru ; Youtube.
-

Management des activités évènementielles

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 3 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Découverte de l'évènementiel : Comment répondre à la demande d'un client, découverte d'un brief et recommandation agence . Organisation : logistique et production évènementielle (accueil, sécurité, animation, restauration, scénographie, budget)

Content:

<p>Partie 1 – Découverte de l'évènementiel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Qu'est-ce que l'évènementiel 2. Naissance et évolution du secteur 3. Les points majeurs d'un événement 4. Les événements grand public 5. Les événements d'entreprise 6. Objectifs et typologie <p>Partie 2 – Organismes et agences qui constituent le secteur</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Organismes 2. Agences 3. Différences agence et annonceur / Synthèse des missions 4. Missions : projet, logistique et production <p>Brief PROJET - Travail en groupe</p> <p>Partie 3 – Relation Client</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Appel d'offre et brief 2. Recommandation client 3. Le concept 4. Clé d'une bonne recommandation 5. Tendances 	<p>Partie 4 – La logistique</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestion de projet et planification (avant, pendant l'évènement) 2. Le lieu 3. Site d'inscription et base de données 4. Accueil et hôtes(se) 5. Signalétique 6. Restauration 7. Hébergement et transfert 8. Sécurité <p>Partie 5 – La Production</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Budget 2. Scénographie 3. Prestataires
--	---

Teaching methods:

- Alliance de cours théoriques et d'exemples concrets (visuel, powerpoint, vidéo)
- Ecoute active et prise de notes du cours
- Travail de groupe actif

Bibliography:

<ul style="list-style-type: none"> • LEVENEMENT.fr • Lanewsevenements.fr • Myevent • Place de la communication • Mylodgevent.com • ladn.eu • Royer 	<ul style="list-style-type: none"> • Culturecrossmedia.com • meet-in.fr • stratégie.fr • Organiser et gérer une manifestation – éditions Juris associations Danièle Lupin et Erwan
---	--

Merchandising

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 4 - 3rd year

Evaluation type:

Objective:

Syllabus to be updated

MOOC Odyssée

Promo/Year: E3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Online course

Syllabus not available

Optimisation des flux, management des approvisionnements et des stocks

Promo/Year: E3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 4 - 3rd year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Approfondir la connaissance du fonctionnement de la Supply Chain à travers la problématique de la gestion des stocks et des approvisionnements.

Content:

- Ce cours vous permettra de mieux comprendre les enjeux de la supply chain et son rôle stratégique au côté du service achat avec un zoom sur les approvisionnements et la digitalisation de la chaîne de valeur :
- Les missions complémentaires de l'acheteur et de l'approvisionneur
- Les méthodes de renouvellement des stocks et approvisionnement
- La collaboration logistique (MAF - VMI - CMI ...)
- La supply chain digitale

Unternehmensgrudung

Promo/Year: E3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: German

Type of course: Language Acquisition course (LV2)

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Améliorer la compréhension et l'expression orale en allemand dans un contexte professionnel

Content:

- Etre capable de conduire une étude de marché : concurrence, tendances, habitudes de consommation
- Etre capable d'analyser les résultats d'une enquête (tableaux, graphiques, courbes, etc ...)
- Etre capable d'analyser les effets plus ou moins positifs d'une stratégie marketing
- Interpréter des résultats, les expliquer et proposer des solutions amélioratives
- Savoir analyser une publicité papier ou télévisée et en juger l'efficacité auprès du public
- Développer son sens critique, faire des comparaisons, juger de la pertinence d'un message publicitaire :
- Expliquer et interpréter les résultats d'une étude comparative/d'un graphique sur les nouveaux moyens de communication
- Conduire une négociation : discuter d'un prix, des modalités de livraison, de transport et de paiement
- Réagir à une réclamation émanant du client : définir le problème, s'excuser, proposer des solutions, assurer un suivi par e-mail ou au téléphone

Teaching methods:

- Cours interactif : débats autour de sujets d'actualité
- Travail de groupe
- Etudes de cas/Mises en situations professionnelles/ Jeux de rôles
- Préparations d'exposés
- Exercices d'application
-

Bibliography:

- Unternehmen Deutsch, Aufbaukurs chez Klett
- Pratique de l'allemand de A à Z chez Hatier
- Exercices. L'allemand de A à Z chez Hatier
- Le mot et l'idée chez Ophrys
- Presse: „die Zeit“, „der Spiegel“, „Focus“
- Sites : Deutsche Welle , www.planet-wissen.de, Audi

E5 COURSES

Comportement humain & Organisations

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 3 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Savoir décoder le fonctionnement des individus et des groupes au sein d'une organisation
- ✓ Savoir ajuster sa pratique professionnelle et sa posture en conséquence

Content:

- L'individu : personnalité, valeurs, aptitudes / capacités / compétences
- Les attitudes professionnelles et le contrat psychologique
- La perception et ses biais
- La dynamique de groupe
- Le fonctionnement de l'équipe
- La culture organisationnelle

Teaching methods:

- Cours en face à face
- Tests et exercices d'auto-évaluation
- Séquences de partage d'expérience
- Analyse d'articles scientifiques

Bibliography:

- Comportements organisationnels, Robbins & Judge, 2018
- Comportement Humain et organisation, Ulh-Bien & al, 2018
- Comportements humains et management, Bailly & al, 2019

Entrepreneurship through Acquisition

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 3 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Understand the fundamentals of acquiring a company in France and abroad.
- ✓ Learn how to structure a complete acquisition transaction and obtain financing.
- ✓ Applying turnaround/reorganisation strategies.

Content:

- An overview of SME financial analysis and the tools and techniques needed to carry out a complete diagnostic.acquisition and target fundamentals: market opportunities, business intelligence, financial and non-financial variables.
- Legal aspects of an acquisition.
- Accounting and financial aspects.
- HR, sales and marketing management.
- Operations and logistics.
- Including business acumen and intuition.

Teaching methods:

- Lectures
- Case studies
- Students work individually or in groups on their own "target" project or on a ready-to-use case study.
- Perform a detailed analysis and diagnostic to simulate an acquisition

Bibliography:

- All course documents, case studies, professional contacts and links to websites are updated and provided by the teacher prior to the course.

Management de la qualité de vie au travail

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 4 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Identifier les problématiques actuelles liées au concept de qualité de vie au travail
- ✓ Savoir poser un diagnostic et formuler des préconisations concrètes en vue d'agir sur la QVT au sein des organisations

Content:

- Définition en enjeux de la QVT dans les organisations
- Les facteurs / antécédents de la QVT
- L'expression de la QVT : contenu du travail, environnement physique, développement personnel, équilibre de vie, égalité professionnelle, engagement, organisation du travail, communication, relations de travail et relations sociales

Teaching methods:

- Cours en face à face
- Constitution de grilles d'analyse
- Mission à réaliser en groupe à partir de problématiques amenées par des organisations

Bibliography:

- Prévenir les risques psychosociaux et améliorer la qualité de vie au travail : Des outils pour agir efficacement, Élodie Montreuil, Dunod, 2020
- Risques psychosociaux et qualité de vie au travail, F Brillet et al. , Dunod, 2017

Marketing Chatbot

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 4 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

Syllabus to be updated

Product Eco-Design

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 2 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Understand the eco-design process for a product or service to make it desirable for the consumer, minimise its environmental impact and maximise its commercial impact.

Content:

- The integration of environmental aspects into the product development process, balancing ecological and economic requirements. Eco-design takes into account environmental aspects at all stages of the product development process, striving to obtain products that have the lowest possible environmental impact throughout the product's life cycle.
- A key objective of eco-design is to minimise the overall environmental impact of a product or service. It refers to innovative design solutions in products and services that take into account the entire life cycle - from the extraction of raw materials to production, distribution and use - through to recycling, reparability and disposal. Minimising pollutants during the production period is just as important as during the product's lifetime.

Teaching methods:

- Lectures, discussions and case studies.

Bibliography:

- All teaching supports (documents and case studies) are provided by the teacher.

Quality Management in Procurement

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 3 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Discover how to manage the quality of purchases and deliveries with suppliers and internal company staff.

Content:

- What is Quality
- the consequences of non-quality
- Establishing the level of quality required of your purchases
- supplier and quality prospecting
- specifications
- control methods
- AQL method
- social audit
- supplier evaluation and supplier selection

Risk Management

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 4 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Knowing how to make the most of data analysis to optimise your strategy
- ✓ Understand the levers and dangers of AI
- ✓ Discover the corresponding processes and technologies

Content:

- AI and machine learning: state of the art and methods
- Available models and technologies

Teaching methods:

- Presentation, case study (sport, social and business), testimonial(s)

Stratégie d'entreprise - séminaire : Cooperative Strategies

Promo/Year: E5

Nb of hours: 14.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Understand the basic concepts of cooperative advantage.
- ✓ Analyse specific contexts and case study examples.
- ✓ Illustrate the impact of cooperation, partnerships and alliances on organisations.

Content:

- Collaborative Advantage is the ability to form effective and rewarding partnerships with other organisations, for mutual benefit. ... they involve collaboration - creating new value together, rather than being a simple exchange or transaction.
- Building synergy between organisations towards common goals; achieving a goal that no individual organisation could have achieved alone (important for inorganic growth, R&D).
- The cooperative advantage is achieved by giving the people involved in a business - employees, customers, suppliers - a stake.
- Their participation has multiple effects:
 - Increased productivity;
 - Increased innovation;
 - Increased intrapreneurship/entrepreneurship;
 - Increased democratic ownership;
 - Participative management in decision-making.

Teaching methods:

- Lectures
- Analysis of cases carried out by students in groups
- Presentations and analysis/advice reports

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents, exemples calculés, et études de cas) sont fournis par le professeur.

Stratégie d'entreprise - séminaire : Stratégies concurrentielles

Promo/Year: E5

Nb of hours: 14.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Identifier, analyser et évaluer les orientations stratégiques prises par une organisation dans un environnement concurrentiel
- ✓ Savoir mener un diagnostic et élaborer différentes options pour répondre à une problématique stratégique

Stratégies collaboratives de développement

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Elective 2 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Mettre en commun les moyens et ressources (réseau commercial, produit, technologie) entre entreprises, qu'elle soient concurrentes ou reposent sur des métiers complémentaires pour développer des opportunités business

Content:

- Examen des opportunités
- Analyse des risques et opportunités, définition des critères de choix
- Recherche/sélection du futur coopérant
- Définition des règles de la collaboration
- Définition d'un tableau de bord de pilotage de la coopération
- Revues périodiques de l'avancement du projet
- Les entreprises conservent cependant leur autonomie, contrairement aux fusions d'entreprise par exemple. Les alliances stratégiques de coopération laissent une liberté importante aux différents acteurs engagés, tout en leur permettant de bénéficier d'avantages qu'elles n'auraient pu avoir seules.
- Les alliances stratégiques offrent des opportunités indéniables pour accélérer la croissance des futurs partenaires. Une alliance stratégique peut réunir deux entreprises.
- Le but est de chercher à créer une synergie pour augmenter la profitabilité des entreprises en jouant sur un levier préalablement défini : compétitivité-prix, stratégie de différenciation, innovation.

Teaching methods:

- Cours interactifs et travaux de groupes sur différents projets d'entreprise.

Bibliography:

- All teaching supports (documents and case studies) are provided by the teacher.

Sustainable and digital Supply Chain

Promo/Year: E5

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Elective 2 - 5th year

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Understand the current issues and challenges in the supply chain
- ✓ Identify the factors that make up a competitive advantage in the design and management of the supply chain

Content:

- The course content is organized to cover the following topics:
- Recap on Supply Chain Management Basics.
- Building the supply base Basics.
- Quality Management along the Supply Chain.
- Risks and disruptions in Supply Chain.
- Sustainable procurement.
- New trends in Supply Chain Management.
- Retail and Distribution. The ALDI Case.
- Textile industry. The UNIQLO Case.
- Ecommerce Supply Chain Management. The Amazon Case.
- Healthcare Supply Chain Management. The Covid19 pandemics Case.
- Location decisions. Offshoring, reshoring, backshoring. The Apple Case.
- The Bullwhip Effect

Teaching methods:

- The course follows a practical approach, focussed on the student, to promote his / her autonomy and active participation during the learning process with the aim of helping him / her to develop the necessary competences for the professional life.

Bibliography:

- Books:
- Chopra, S. and P. Meindl (2015). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operations. 6th ed. Boston: Pearson Education.
- Cordón C., Sundtoft Hald, K. and Seifert, R. W. (2013). Strategic supply chain management. Hoboken: Taylor and Francis

TEC1 COURSES

English Communication Skills 1

Promo/Year: TEC1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 50% CC - 50% EXAM

Objective:

- ✓ Develop written and oral communication skills in English
- ✓ Broaden your command of commercial and general vocabulary
- ✓ Based on defined themes, develop the ability to present, debate, describe and understand

Content:

- Company description
- Business small talk
- Expressing Opinions and provide supporting reasons
- Write an opinion paragraph
- Advanced techniques; compare and contrast
- Talki about sales, profits, experiences, company phases, business trips and recent changes
- Write an informal email

Teaching methods:

- Interactive activities
- Discussion
- Team work

Bibliography:

- <https://www.ted.com>
- <https://www.fooddive.com/>
- <https://learnenglish.britishcouncil.org/>
- <https://www.medtechdive.com>
- “Business Grammar and Practice” - Michael Duckworth

Entreprise et Marchés Financiers

Promo/Year: TEC1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 1,5

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Identifier le rôle des marchés financiers.
- ✓ Comprendre les fondamentaux du fonctionnement de ces marchés et des institutions financières.
- ✓ S'approprier les concepts fondamentaux de la finance.

Content:

- Introduction et définitions: la finance d'entreprise et la finance de marché.
- La finance d'entreprise s'intéresse aux choix de financement et d'investissement des entreprises.
- La finance de marché étudie les marchés financiers, en particulier ce qui détermine les prix des actifs et la façon dont les investisseurs composent et gèrent leur portefeuille d'actifs (actions, obligations, produits dérivés, etc.).
- Sur les marchés financiers, l'orientation des capitaux se fait par l'intermédiaire du mécanisme des prix, qui permet de valoriser les opportunités d'investissement que les émetteurs de titres cherchent à financer, tout en tenant compte du risque qu'elles comportent. Les prix, en tant qu'instrument de coordination des comportements, sont donc essentiels, comme dans tous les autres secteurs de l'économie, car ce sont eux qui assurent l'efficacité des choix économiques.
- La finance de marché s'intéresse aussi à la diversité et aux caractéristiques des produits financiers.

Teaching methods:

- Cours magistraux, études de cas et exercices d'application.

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents, articles, études de cas et exercices) sont fournis par la professeure.

Gestion Comptable et Financière de l'Entreprise

Promo/Year: TEC1

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Comprendre la gestion comptable et financière d'une entreprise.
- ✓ Appréhender la comptabilité générale de l'entreprise en assurant la fiabilité de ses comptes.
- ✓ Interpréter les informations économiques de l'entreprise

Content:

- La gestion comptable et financière d'une entreprise consiste à réaliser la comptabilité générale de l'entreprise, à assurer la fiabilité de ses comptes et à établir des tableaux de bords et des procédures de contrôle et de suivi des comptes.
- Elle vise à produire l'information comptable et financière essentielle au management de l'entreprise.
- S'occuper de la gestion comptable et financière c'est:
 - réaliser des opérations comptables,
 - assurer le suivi des immobilisations,
 - gérer la trésorerie,
 - assurer le suivi budgétaire,
 - réaliser les travaux d'inventaire,
 - produire les comptes annuels,
 - contrôler les coûts et les charges
 - et faire de l'analyse financière.

Teaching methods:

- Cours magistraux et exercices d'application.

Bibliography:

- Tous les supports pédagogiques (documents, explications et exercices) sont fournis par la professeure.

Introduction au marketing

Promo/Year: TEC1

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 1,5

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Comprendre le rôle du marketing
- ✓ Analyser le marché et identifier les principaux concurrents
- ✓ Savoir comment segmenter le marché, définir une cible et positionner le produit/service
- ✓ Savoir distinguer les consommateurs, les clients et les pres

Content:

- QU'EST-CE QUE LE MARKETING
- LE MARCHÉ
- Définitions et outils
- Macro-environnement
- Micro environnement
- Analyse de la concurrence
- PESTEL/PORTER
- Segmentation, ciblage et positionnement
- COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS
- Qu'est-ce qu'un consommateur
- Le rôle des prescripteurs
- Parcours clients
- COMMENT FAIRE UN DIAGNOSTIC MARKETING
- Pourquoi est-ce important ?
- LE SWOT
- Vers l'opérationnel (marketing mix)

Teaching methods:

- Cours magistral et exercices dirigés

Bibliography:

- Marketing Management - Ph Kotler, K Keller, D Manceau - Pearson
- Introduction au marketing - S Jean, MC Mars, L Menvielle, JB Welté - Pearson
- Analyse de marché - V Boulocher, S Ruaud - Vuibert

TEC2 COURSES

English Communication Skills 2

Promo/Year: TEC2

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 3

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% EXAM

Objective:

- ✓ Develop your practice of scientific, technological and business English
- ✓ Read and understand scientific and professional documents, reports and articles

Content:

- Marketing/European Medicines Agency industry articles: vocabulary building & comprehension
- Presentations
- Advantages & disadvantages essay: structure and organization
- Proofreading and editing techniques
- Asking open and closed questions
- Describing a process
- IMRAD scientific paper structure
- How to write an abstract

Teaching methods:

- Interactive activities
- Discussion
- Team work

Bibliography:

- <https://www.thelancet.com/>
- <https://www.forbes.com/>
- www.forvo.com
- <https://www.scientificamerican.com/>
- <https://www.bloomberg.com/europe>
- English Grammar in Use (Raymond Murphy)
- www.merriam-webster.com

Stratégie marketing produit

Promo/Year: TEC2

Nb of hours: 24.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: French

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Savoir analyser un marché et son environnement pour déterminer son potentiel
- ✓ Développer des recommandations à partir du diagnostic
- ✓ Connaître et comprendre le fonctionnement du consommateur
- ✓ Développer les adaptations produit, prix et distribution

Content:

- Introduction: rappel de la démarche MKG
- L'analyse de marché et les outils d'aide au diagnostic
- Le marketing stratégique : la démarche SCP
- Le marketing opérationnel
- Introduction: des 4 P au 7P
- Le produit
 - Les différents types de produits
 - Les dimensions du produit
 - Le design
 - Le packaging
 - Les services associés
 - Le développement des nouveaux produits
 - La gestion de gamme
 - Les services
- Le prix
- La distribution
- La communication
- Le plan marketing
-

TEC3 COURSES

Business Operations

Promo/Year: TEC3

Nb of hours: 12.00 hours

ECTS Credits: 2

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

- ✓ Understand the day-to-day decision-making processes of a real manufacturing company with an export business.
- ✓ Build, develop and defend an export strategy.
- ✓ Implement an appropriate development strategy.

Content:

- Overview of operations (management, strategy, finance, sales, marketing, HR, production, supply chain and logistics).
- Overview of the furniture industry (key facts and figures).
- Setting the scene 1: student groups - roles and responsibilities.
- Scenario 2: a case study based on an existing Italian manufacturer (key facts and figures/website/product ranges).
- Scene 3: the aim is to develop the manufacturer's export business (choice of countries, customers and product ranges).
- Students work in groups and develop their export development strategy based on factual information and current market conditions provided by the teacher.
- Students will be required to make strategic choices, calculate margins, cash flow, profitability, discounting and manage day-to-day operations including: purchasing, production, warehousing, logistics, HR, CRM and external crises.

Teaching methods:

- The first 5 hours are spent explaining the case, expectations, the furniture manufacturing industry and the company.
- Groups work independently to complete various tasks.
- Final excel presentation of strategies.

Bibliography:

- All documents are provided by the teacher.

Intercultural Intelligence

Promo/Year: TEC3

Nb of hours: 18.00 hours

ECTS Credits: 1

Language: English

Type of course: Core curriculum

Evaluation type: 100% CC

Objective:

Syllabus not available