

Description des cours du programme Undergraduate 2^{ème} semestre

N.B : chaque module compte 30 heures de cours et 5 crédits (ECTS) à l'exception du Module « Prise de décision » qui compte 15 heures et 3 crédits ECTS

Module « Géopolitique »

- Enjeux politiques
- Enjeux géopolitiques

L'objectif de ce module :

Connaître les enjeux géopolitiques du XXI^{ème} siècle

- Présentation générale de la mondialisation et des théories qui s'opposent (libéralisme et altermondialiste).
- Les enjeux environnementaux
- Les enjeux humains : le marché du travail, la spécialisation internationale du travail, l'éducation, la pauvreté, la culture...
- Les enjeux entrepreneuriaux : le choix des entreprises entre la délocalisation et la recherche de valeur ajoutée par l'innovation et la qualité.

Module « Systèmes d'Information (S.I) »

- Gestion de projet & SI
- Organisations des S.I

L'objectif de ce module :

- Stratégie informatique
- Management du commerce électronique
- Protection des systèmes d'informations
- Services aux utilisateurs
- Contraintes légales et éthiques
- Gestion de projet
- Définition d'un cahier de charges et Analyse
- Conception du SI
- Développement, mise en œuvre et maintenance d'un SI
- Technologies essentielles (matériels, logiciels et réseaux)

Module « Prise de décision »

- Business Game

L'objectif de ce module :

Exercice de gestion d'une entreprise virtuelle par une équipe de 5 étudiants. Les équipes d'étudiants sont en concurrence sur un même marché. Un cas sert de prétexte à cette mise en concurrence.

Les équipes d'étudiants doivent prendre des décisions stratégiques et analyser les résultats obtenus pour prendre de nouvelles décisions.

Parallèlement les équipes doivent négocier avec les animateurs les moyens de développer leur stratégie (financements bancaires, services aux entreprises, collectivités locales...)

Module « Marketing opérationnel»

- SWOT, méthodologie Marketing
- Négociation commerciale

L'objectif de ce module :

Savoir argumenter, répondre à des objections, conclure, mener à un diagnostic, préconiser des solutions.

Etre capable de mener une négociation d'affaire, de diagnostiquer les performances d'une entreprise ou d'un produit, de poser les bonnes problématiques, de proposer un plan d'action opérationnel et réaliste, de rédiger des synthèses de qualité.

Module « Economie »

- Economie internationale
- Economie financière

L'objectif de ce module :

Comprendre l'information économique, analyser les modalités de financement de l'économie, comprendre les grands enjeux de la mondialisation, les défis de la construction européenne, mener des réflexions relatives aux effets des mécanismes internationaux sur les stratégies d'entreprises, en particulier au niveau local et au niveau global, appréhender la montée des pays émergents.

Mener des raisonnements rigoureux sur des problématiques d'actualité et comprendre la place de l'entreprise dans un environnement de plus en plus international. Donner un cadre d'analyse général

Module « Pilotage stratégique et financier

- Contrôle budgétaire
- Contrôle de gestion

Maîtriser les principes comptables et financiers, identifier les principales problématiques posées par l'application des normes fondamentales.

Etablir le diagnostic financier d'une entreprise dans une perspective de prise de décisions de gestion et de pilotage financier.