

Description des cours du programme Undergraduate 1^{er} semestre

N.B : chaque module compte 30 heures de cours et 5 crédits (ECTS)

Module « Efficacité personnelle »

- Communication interpersonnelle
- Communication institutionnelle
- Langue française

Objectif de ce module :

Maitriser les bases de la communication, de la négociation, des échanges, de la prise de parole en public.

Organiser le travail et l'information avant la prise de décision.

Présenter de l'information écrite (rédaction d'écrits simples / méthodes de construction d'un argumentaire / méthode de construction d'un document)

Module « Etudes et recherches Marketing »

- Etude quantitative
- Etude Qualitative
- Gestion Commerciale

Objectif de ce module :

Les études de marchés sont des outils d'aide à la décision et doivent permettre de proposer des offres commerciales attractives et lucratives. Comprendre le consommateur final, quantifier les marchés pour mettre en place des plans d'actions parfaitement adaptés aux consommateurs et aux distributeurs ciblés, savoir gérer sa force de vente comme outil de remontés d'information sur les marchés, de prospection, de vente, de communication...

Module « Segmentation, Ciblage, Positionnement (SCP) & Construction de l'offre »

- Comportement du consommateur
- Segment, ciblage, positionnement
- Mix distribution
- Mix produit

Objectif de ce module :

Connaître le comportement du consommateur, les notions de segmentation, ciblage et positionnement ainsi que les éléments du mix (Mix produits/ prix et données panels et Mix distribution/Actions commerciales et distribution).

Module « Droit de l'entreprise »

- Droit des affaires
- Droit des contrats
- Droit bancaire

Objectif de ce module :

Identifier les différents acteurs du monde des affaires : l'entreprise commerciale individuelle et l'entreprise commerciale sociétaire.

Droit des contrats : Analyser et rédiger des actes juridiques

Droit bancaire : connaître les différents instruments de règlement des créances.

Module « Fondamentaux de la gestion »

- Comptabilité, comptabilité internationale
- Analyse des coûts

Objectif de ce module :

Avoir une approche de la comptabilité générale et analytique (enjeux, historique, définitions, normes professionnelles).

Maîtriser les bases de la lecture des états financiers. Savoir construire un bilan et un compte de résultat. Maîtriser les principales méthodes de calcul des coûts et être capable de les utiliser de façon pertinente pour prendre des décisions de gestion. Connaître la construction des coûts de revient.

Etre aussi capable d'analyser les états financiers d'une entreprise dans le but de mesurer sa performance et son risque.

Module « Introduction à la Finance »

- Principes fondamentaux
- Ouverture aux marchés financiers
- Technique Quantitative de Gestion (TQG)

Objectif de ce module :

Maîtriser les outils basiques de décryptage des informations numériques et connaître les fondamentaux dans le traitement de données.

Connaître et appréhender les mécanismes de capitalisation et d'actualisation, les mécanismes d'emprunt et de placement, les mécanismes de taux d'intérêt.

Formaliser quantitativement les problématiques (probabilité, statistiques descriptives, lois, tests d'hypothèses).

Module « Gestion de production »

- Gestion de projet
- Gestion industrielle (d'achats, approvisionnement, logistique...)

Objectif de ce module :

- Connaître l'environnement d'un projet, analyser le projet, identifier et maîtriser les outils d'organisation facilitant le déroulement du projet, assurer le contrôle du projet

Gestion industrielle :

Nous situerons le process Supply-Chain à l'intérieur de l'organisation et nous montrerons sa contribution au développement de la compétitivité de l'entreprise par :

Les gains que l'on peut en attendre ; le souci du service au client qui s'y attache en permanence.

Sur le plan opérationnel cela signifie :

Coordonner des flux, privilégier le fonctionnement en process, partager l'information, intégrer la gestion de production dans la démarche stratégique de l'entreprise, privilégier le long terme sur le court terme, ouvrir la coordination des flux sur l'aval (client) et l'amont (fournisseur).

Module «Entrepreneuriat »

- Entrepreneuriat
- Créativité
- Projet Création Entreprise Virtuelle (PCEV)
- Philosophie / Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE)

Objectif de ce module :

Maîtriser le fonctionnement général des entreprises et animer une équipe dans le but d'une intégration globale

Entrepreneuriat

L'entreprise en tant que système.

L'environnement de l'entreprise dans toutes ses dimensions.

Fixer des objectifs.

Mettre en œuvre les décisions dans l'entreprise.

Evaluer les résultats d'une action dans l'entreprise.

Créativité

Ces cours permettent aux étudiants de libérer et d'exprimer leur créativité pour les amener à favoriser les innovations dans l'univers du marketing

PCEV

Le but de cet exercice est de mettre en contact les étudiants avec des créateurs d'entreprises afin qu'ils apportent leurs compétences à l'entrepreneur et renforcent leur expérience par cette mission concrète. Les étudiants par groupes de 10 sont associés à la mise en forme d'un dossier de création d'entreprise à l'initiative d'un entrepreneur. La mission se déroule sous l'égide de la CCI Pau Béarn et grâce à l'encadrement d'une équipe d'enseignants.

Philosophie / Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE)

Les concepts abordés seront la pensée paradoxale, le sens critique, la responsabilité morale, le besoin, le désir, le travail et l'éthique au delà des chiffres et des performances « économiques » de l'entreprise.