

EM07FCG - Marchés financiers

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Sabrina KHEMIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The intended learning outcomes will be assessed as follows:

- a mid term test will assess your knowledge and skill of the first half of the program
- a 2 hour written examination will assess coursework as appropriate.

The objective of this course is to provide students with the knowledge in the area of financial markets. By completing the programme, students will understand:

- The key players in the financial markets including issuers, investors and intermediaries
- The key features of different financial instruments: equity, bond and options

MODULE AIMS

- 1 : Understand the key players in the financial markets including issuers, investors and intermediaries
- 2 : Understand the key features of different financial instruments: equity, bond and options
- 3 : Be able to evaluate the different instruments

PRE-REQUIS

- Calculs de statistiques et de probabilités (S 1)
- Introduction à la comptabilité financière (S 1)
- Mathématiques financières (S 3)

METHODE PEDAGOGIQUE

Flipped classroom

BIBLIOGRAPHIE

- 1- Foundations of financial markets and institutions [Livre] / Frank J. Fabozzi ; Franco Modigliani
- 2- Bond markets, analysis and strategies [Livre] / Franck J. Fabozzi
- 3- Financial markets and corporate strategy [Livre] / David Hillier, Mark Grinblatt, Sheridan Titman

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,2
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1,2
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2 et 3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2 et 3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable



EM07FCG - Marchés financiers

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1,2 et 3
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2 et 3

EM07FCG - Marchés financiers

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3	CA	10	Introduction: why markets matter?	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		1
2	3	CA	15	Asset markets and asset prices	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		1 and 2
3	3	CA	15	Equity market	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		2 and 3
4	3	CA	15	Bond market: valuation	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		2 and 3
5	3	CA	15	Bond market: immunization	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		2 and 3
6	3	CA	15	Option market	Salle équipée d'un ordinateur et d'un vidéoprojecteur		2 and 3

EM07FCG - Financial decisions

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The intended learning outcomes will be assessed as follows:
 - a mid term test will assess your knowledge and skill of the first half of the program.
 - An end-of-session unseen examination of 2 hours
 Examen de 2 heures à organiser à la fin du module

Decisions taken by financial managers over the short or long term will have an impact on the balance sheet, income statement and cash flow statement.

Decisions are made by using specific financial concepts and tools such as net present value NPV, internal rate of return IRR, cost of capital, investment rules.

Based on the cost plan, the financing plan is drawn to cover the total amount of finance required.

MODULE AIMS

- 1 : Investment decisions
- 2 : Increase or decrease in working capital
- 3 : Determination of the cost of capital
- 4 : Building a financial planning

PRE-REQUIS

The student will at least have some basic accounting and financial knowledges :
 "Introduction à la comptabilité financière" S1, " Monter un bilan et un compte de résultat" S2,
 "Financement des organisations " S3, "Analyse financière" S4.

METHODE PEDAGOGIQUE

Professor explains critical points of the lesson, answer the questions through several cases .
 Student's groups will be created on a collaborative platform.

BIBLIOGRAPHIE

- French and english e-books on scholarvox :
- Finance d'entreprise, Jonathan Berk, Editions Pearson, 2011
 - Finance d'entreprise, Gérard Charreaux , EMS Editions, 2014
 - Construire son business plan, Catherine Léger-Jamiou, Georges Kalousis, Collection entrepreneurs, Editions Dunod, 2014
 - Comment rédiger un business plan, Pascal chauvin, Editions Gualino , 2010
 - Finance in your own business Parker, Eric; Illeschko, Kurt; Johnson, Lesley-Caren, Editor Bookstorm, 2011
 - Business and financial models, Marsh, Clive, Publisher : Kogan Page, 2013

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,2,3,4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1,2,3,4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4

- 2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

EM07FCG - Financial decisions

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2,3,4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1,2,3,4
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2,3,4

EM07FCG - Financial decisions

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3h	CA	15h	Investment's ranking, return on investments	Salle équipée		1
2	3h	CA	15h	Increase ou decrease in working capital	salle équipée		2
3	3h	CA	15h	Cost of capital	salle équipée		3
4	3h	CA	15h	Written examination, Building a financial plan	salle équipée		4
5	3h	CA	15h	Building a financial plan	salle équipée		4
6	3h	CA	15h	Building a financial plan	Salle équipée		4

EM07MS - Innovation & Technological Change

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	MME
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Francesco Appio
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Students' assessment will be based on two things: weekly assignments and final exam.

Weekly assignments will consist of intense reading about major topics in innovation and technological change and critical assessment and use of advanced frameworks and tools.

The final exam will be a questionnaire with open-ended questions about the main concepts covered in the course.

Technological innovation is increasingly the source of sustainable competitive advantage for firms around the world. This course aims to equip students with an understanding of the main issues in the management of technological innovation. In particular, students are able to examine the patterns and sources of technological change and the mechanisms for capturing the economic benefits from innovation as well as to identify the strategic and organizational challenges involved in managing technological innovation. Finally, they critically assess the impact of technological change on society.

MODULE AIMS

- 1 : Applying analytical frameworks for managing innovation processes
- 2 : Examining technological sources and patterns
- 3 : Navigating patent databases
- 4 : Critically assessing the impact of technological changes on society

METHODE PEDAGOGIQUE

Lectures: students will be presented with contents about the major topics covered in the course.

Weekly Assignments: assignments will be given for each topic presented. Students are not expected to provide a right or wrong answer for each assignment, but are expected to think about the main issues of each topic.

Class Discussion: students will present their thoughts in front of their colleagues. Many topics will be discussed through the course.

Maximum benefit for the student will be obtained only if each topic has been studied by previously doing the corresponding weekly assignment.

BIBLIOGRAPHIE

M.A. SCHILLING, 2017. Strategic Management of Technological Innovation. McGraw-Hill, 5th Edition.

A. MARTINI, P. NEIROTTI, F.P. APPIO, 2017. Knowledge Searching, Integrating and Performing: Always a Tuned Trio for Innovation? Long Range Planning, 50 (2), pp. 200–220

F.P. APPIO, A. MARTINI, A.M. PETRUZZELLI, B. VAN LOOY, 2017. Search mechanisms and innovation: An analysis across multiple perspectives. Technological Forecasting and Social Change, Forthcoming

F.P. APPIO, S. ACHICHE, A. MARTINI, C. BEAUDRY, 2017. On designers' use of biomimicry tools during the new product development process: An empirical investigation. Technology Analysis & Strategic Management, in Press

M.C. ANNOSI, M. MAGNUSSON, A. MARTINI, F.P. APPIO, 2016. Social Conduct, Learning and Innovation: An Abductive Study of the Dark Side of Agile Software Development (Journal Article) Creativity and Innovation Management, 25(4), pp. 515-535

F.P. APPIO, A.M. PETRUZZELLI, B. VAN LOOY, A. MARTINI, 2017. Solving the puzzle of the DNA structure: A process model for the microfoundations of capabilities in scientific breakthrough discoveries. Working Paper.

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1

EM07MS - Innovation & Technological Change

Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	2
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	3, 4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1, 2, 4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1, 2, 4
Analyser et résoudre un problème complexe	1, 4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	4
Savoir être citoyen du monde	4
Savoir être professionnel	1, 2, 3

EM07MS - Innovation & Technological Change

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	Schilling (Part 1, chapters 2-3), suggested papers	-Introduction -The nature of technological change -The process of technological change -Technological trajectories and paradigms	PC Video		1, 2
2	3.0	CA	Schilling (Part 1, chapters 4-5), suggested papers	-Standard Battles and Dominant Design -Timing of entry	PC Video		1, 2, 3
3	3.0	CA	Schilling (Part 2, chapters 8-9), suggested papers	-Implementing technological innovation strategy -Collaboration Strategies -Protecting innovation	PC Video		1, 2, 3, 4
4	3.0	CA	Schilling (Part 3, chapters 10-11), suggested papers	-Organizing for innovation -Managing the new product development process	PC Video		1, 2, 3, 4
5	3.0	CA	Schilling (Part 3, chapters 12-13), suggested papers	-Managing new product development teams -Crafting a development strategy	PC Video		1, 2, 4
6	3.0	CA	suggested papers	-Regional Innovation Systems -Digital transformation and innovation -New technologies and Smart working	PC Video		1, 2, 4

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Français	DEPARTMENT	MME
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Najoua MANITA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS

LECTURE	1h15
SEMINAR	3h45

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

- L'évaluation porte sur le DIR2 (document intermédiaire de recherche).
- Dans le cadre du DIR2, l'étudiant présente son sujet, l'explique et justifie son choix. Ensuite, il définit sa problématique en précisant qu'est ce qu'il veut démontrer et pourquoi ? comment va t-il s'y prendre ? Quelle va être sa méthode de travail ? Il présente aussi ses premières références bibliographiques (5 au minimum avec au moins 3 articles ou ouvrages académiques sur le sujet).

- L'objectif de ce cours est d'accompagner les étudiants dans la préparation de leur mémoire. Le mémoire est un exercice important et incontournable pour un étudiant de niveau Master. C'est la première fois que les étudiants doivent s'investir dans la durée (sur 2 années) pour rédiger un travail personnel et d'analyse. C'est un exercice difficile, parfois démotivant. Ce cours ponctue chaque semestre de leur master, en quatrième et cinquième année afin de leur donner la méthodologie nécessaire à la réalisation de cet exercice.

Le mémoire se construit autour d'un concept et d'une application terrain. Le concept a généralement été vu et appris en cours lors des précédentes années d'études et souvent approfondi en master. L'objet du mémoire n'est pas pour l'étudiant de retranscrire les connaissances sur le sujet mais d'identifier le débat et les questions actuelles posées sur ce concept afin d'émettre un certain nombre d'hypothèses (ou de questions de recherche). L'application terrain permet de tester ces hypothèses, de les valider totalement ou partiellement, de les infirmer le cas échéant et d'en tirer un certain nombre d'enseignement qui peuvent être autant de conclusions et recommandations.

- En S7 (premier semestre de 4e année), l'objectif est de les accompagner dans la compréhension de l'exercice, le choix d'un sujet et la définition d'une problématique.

MODULE AIMS

- 1 : Comprendre ce qu'est un mémoire et quelle en est son utilité
- 2 : Apprendre à choisir un sujet pertinent, original et à la portée d'un étudiant
- 3 : Comprendre ce qu'est une problématique et l'intérêt de bien la formuler pour traiter le sujet
- 4 : Apprendre à élaborer une problématique autour d'un concept et d'un champ d'application
- 5 : Développer chez les étudiants des qualités de recherche, de synthèse et d'analyse

PRE-REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

La méthodologie de ce cours consiste en premier semestre à une première séance de présentation du mémoire puis en séances de cours et des ateliers plus pratiques au fur et à mesure de l'avancée du mémoire.

- Cours sur « Power point »
- Exercices en classe
- Lecture d'articles et discussions
- Mini recherche et réflexion critique par groupe

BIBLIOGRAPHIE

- Kalika, M. (2016), Le mémoire de master, Ed: Dunod NB: disponible sur Scholarvox

- Fragnière, J-P. (2016), Comment réussir un mémoire, Ed. 5, Dunod. NB: disponible sur Scholarvox

- Lawrence, O; Payette, J.F.(2010), Argumenter son mémoire ou sa thèse, Presses de l'Université du Québec. NB: Disponible sur scholarvox

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	3 et 4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	3 et 4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1, 2, 3,4,5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1, 2,3,4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	3 et 4,5

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1, 2, 3,4,5
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2, 3,4,5

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	1.25	CM		Présentation du mémoire de master	Amphi équipé à programmer début septembre		1
2	1h15	CA		Choisir son sujet	salle équipée, début octobre		1 et 2
3	2.50	CA		Du sujet à la problématique	salle équipée , novembre		3 et 4
4	1.25	CA		Présentation des ressources de l'infothèque (Comment chercher des articles et ouvrages dans les bases de données de l'infothèque)	salle équipée, Octobre		3 et 4

EM07MS - e-business & multichannel

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	MME
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Patricia BAUDIER
		EMAIL	patricia.baudier@devinci.fr
		OFFICE	E202
		TEL	01 41 16 72 87

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
OPTION	Marketing Vente
TEACHING UNIT	Marketing et vente
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	7h30
TUTORIAL	10h30

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Flipped classroom :

1. Market figures on e-business, e-commerce and multichannel approach - Group
2. Individual control on the courses
3. Evaluation : If possible participation to a challenge (Studyka) If not possible a digital launch on an IOT not yet on the French market - Oral presentation in group

1. Allow students to better understand the e-business and multi-channel concept in both B2B and B2C at a WorldWide, European and French level.
2. Do the difference between e-business and e-commerce
3. Acquire the basic vocabulary and understand abbreviations
4. Analyse customers and companies motivations
5. Discover the new trends

MODULE AIMS

- 1 : Understand the issues/benefits of e-business and multi-channel strategy
- 2 : Acquire the basic vocabulary
- 3 : Known consumer's motivations
- 4 : Know company's motivations
- 5 : Improve presentation skills

PRE-REQUIS

As digital native they are already comfortable with Internet and especially with social media therefore no specific training to attend the course.

METHODE PEDAGOGIQUE

This course aims to provide the basic concepts. They alternate deductive pedagogy, theories and key figures, and inductive teaching, using concrete examples of the basic concepts discussed. TD are organized around a specific case (challenge proposed by a companies on the subject or a subject on IOT).

BIBLIOGRAPHIE

- Scholarvox :
- 1.e-business: réussir son activité sur internet, Volodarski Richard, 2011
 - 2.Stratégie de contenu e-commerce, Demange Eve et Martin Alexandra, 2017
 3. e-marketing & e-commerce, stegner thomas, Bourliataux-Lajoinie Stéphane, 2014
 4. Leading digital strategy , Bones Christopher and Hammersly James, 2015

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,3 et 4

EM07MS - e-business & multichannel

Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1, 3 et 4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3 et 4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	5
Analyser et résoudre un problème complexe	2 et 5

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	NA
Savoir être citoyen du monde	NA
Savoir être professionnel	2 et 5

EM07MS - e-business & multichannel

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	1.50	CA		History, numbers	Salle équipée retro projecteur	Patricia BAUDIER	2 et 3
2	1.50	TD	6 Hours	Challenge	Salle équipée retro projecteur	Patricia BAUDIER	3,4 et 5
3	1.50	CA	2 hours	e-business and multi-channel Basis	Salle équipée retro projecteur	Patricia BAUDIER	1 et 3
4	1.50	TD	6 hours	Challenge	Salle équipée tre projecteur	Patricia BAUDIER	3, 4 et 5
5	1.50	CA	2 hours	CRM and eCRM	Salle équipée retro projecteur	Patricia BAUDIER	1
6	1.50	TD	6 hours	Challenge	Salle équipée retro projecteur	Patricia BAUDIER	3, 4 et 5
7	1.50	CA	2 hours	B2B : frauds, EDI	Salle équipée retroprojecteur	Patricia BAUDIER	1 et 3
8	1.50	TD	6 hours	Challenge	Salle équipée avec retroprojecteur	Patricia BAUDIER	3, 4 et 5
9	1.50	CA	2 hours	Business model	Salle équipée retroprojecteur	Patricia BAUDIER	1
10	1.50	TD	8 hours	Challenge	Salle équipée retroprojecteur	Patricia BAUDIER	3,4 et 5
11	3.00	TD	10 hours	Oral defense	Salle équipée retroprojecteur	Patricia BAUDIER	5

EM07MS - Consumer behaviour

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	MME
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Virginie FERROUILLAT
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

On-going individual evaluation based on 4 quizzes.
Final exam to check both knowledge and concepts' implementation.

This course provides an overview of consumer behaviour and is based on the EKB model. It aims to help students realising the importance of studying consumer behaviour in order to better understand consumers reactions and to implement efficient marketing programs.

MODULE AIMS

- 1 : Know the key and relevant concepts of consumer behaviour.
- 2 : Be able to apply the EKB consumer model.
- 3 : Identify and describe the consumers behaviour when facing a marketing or sale offer.
- 4 : Understand the link between concepts and everyday life consumption situations.

PRE-REQUIS

Having followed the marketing programm track durant the 3 first year of studies.

METHODE PEDAGOGIQUE

The course is structured on three main learning components :

1. Individual work : Personal preliminary work before the class sessions such as study documents , read book chapters, work on ppt presentation and listen to videos.
2. Team work : Work on case studies and present to the students.
3. Classes sessions : Classes are dedicated to individual assignments, concept explanations and discussions, and team work.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2-3-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	3-4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM07MS - Consumer behaviour

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Introduction to EKB consumer behaviour model	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1
2	3.0	CA	2h00	Perception mecanism	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1-2-3-4
3	3.0	CA	4h00	Learning and memorisation	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1-2-3-4
4	3.0	CA	4h00	Attitude	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1-2-3-4
5	3.0	CA	4h00	Making choice and evaluation	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1-2-3-4
6	3.0	CA	4h00	Emotions and purchasing experience	Salle de cours avec ordinateur et projecteur	Virginie Ferrouillat	1-2-3-4

EM07MS - Relationship marketing

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Anglais	DEPARTMENT	MME
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Najoua MANITA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The objective of this module is to provide students with an indepth knowledge of relationship marketing within an organisation: its definition, its purpose and its goals. Through a mix of case studies and concepts, it demonstrates how it supports sales and marketing, how it fuels product development. It also covers operational aspects such as the technology solutions, the performance measurement and how to roll out the strategy across multiple markets.

1. Acquired the theory of relationship marketing
2. Understand how to implement a relationship marketing strategy: how to partner to achieve excellence, how to construct a project of implementing CRM, how to measure success
3. Explore the challenges and the future of relationship management with the inclusion of technology
4. Apprehend group work and research work in English
5. Be capable of presenting on the topic in English

MODULE AIMS

- 1 : 1. Acquired the theory of relationship marketing
- 2 : 2. Understand how to implement a relationship marketing strategy: how to partner to achieve excellence, how to construct a project of implementing CRM, how to measure success
- 3 : 3. Explore the challenges and the future of relationship management with the inclusion of technology
- 4 : 5. Be capable of presenting on the topic in English

PRE-REQUIS

- Knowing how to use the concepts of marketing mix, sales notions, acquired in previous semesters

METHODE PEDAGOGIQUE

- Presentation
- Case studies
- Student projects
- Presentation of group research work
- Articles to read
- Note: every session will include group work, oral presentation of students projects as well as standard powerpoint presentations.

BIBLIOGRAPHIE

- Customer Relationship Management : Concepts and Tools, Francis Buttle, (2004), ed Taylor & Francis. Author: Knox, Simon.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	2
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	4 , 5

EM07MS - Relationship marketing

Analyser et résoudre un problème complexe	4
---	---

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1,2,3
Savoir être citoyen du monde	3, 4, 5
Savoir être professionnel	1, 3, 5

EM07MS - Relationship marketing

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Introduction, context, definitions, presentation	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	1
2	3.0	CA		CRM Strategy : supporting elements of CRM	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	1 & 2
3	3.0	CA		CRM & Customers: know your customers and create value	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	1&2
4	3.0	CA		Implementing crm – outsourcing strategy & international deployment	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	2 & 3
5	3.0	CA		Measurement of success and customer experience	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	2 & 3
6	3.0	CA		The future of relationship marketing	Salle équipée vidéo projecteur	Catherine BRENNAN	2 & 3

EM07FCG - Fiscalité des entreprises

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING		DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Catherine GILABERT
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Des quizz et un contrôle continu pour la note de contrôle continu qui compte pour la moitié de la note finale.
Un partiel de 2h sans document et avec calculatrice simple pour l'autre moitié de la note finale.

A l'issue de la formation l'étudiant connaîtra les différents impôts sur les bénéfices s'appliquant aux entreprises commerciales suivant leur forme juridique et sauront déterminer un résultat fiscal et connaîtront les modalités de calcul de l'impôt sur les sociétés.

MODULE AIMS

- 1 : Déterminer l'impôt applicable à une entreprise commerciale suivant sa forme
- 2 : Connaître les principales caractéristiques de la détermination du résultat fiscal en BIC et en IS
- 3 : Savoir calculer l'IS et maîtriser les règles de reports déficitaires

PRE-REQUIS

Connaissances comptables et financières enseignées en première période ;
Introduction au droit des affaires

METHODE PEDAGOGIQUE

La durée de la formation est de 18h de CA, en pédagogie inversée. Les étudiants devront travailler les notions de base et préparer des exercices sur les supports mis à leur disposition sur Moodle ou scholarvox.
Les séances de face à face serviront à consolider et approfondir ces connaissances, à en évaluer le degré d'appropriation par des évaluations fréquentes et à les mettre en pratique à travers des exercices d'application.

BIBLIOGRAPHIE

Mémento fiscal Francis Lefebvre
Précis de fiscalité des entreprises - Maurice Cozian - Editions Litec
La fiscalité française- Granguillot- collection les ZOOMS

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1 2 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1 2 3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1 2 3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	



EM07FCG - Fiscalité des entreprises

Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM07FCG - Fiscalité des entreprises

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	3h	Rappel des principes de base de la fiscalité directe des entreprises ; les différents régimes fiscaux : champs d'application IR (BIC) et IS, règles générales communes, les différents régimes d'imposition.	Salle équipée		1
2	3.0	CA	3h	Quizz. La fiscalité directe des entreprises : la détermination du résultat fiscal des entreprises à l'IR. Conditions de déductibilité des frais généraux : charges décaissables.Exercices d'application	Salle équipée		
3	3.0	CA	3h	Quizz. Charges calculées :-les amortissements : le calcul des amortissements, les conditions de déductibilité des amortissements et provisions.Execices d'application	Salle équipée		
4	3.0	CA	3h	Quizz. L'imposition des produits et des stocks et les plus-values-professionnelles. Cas pratiques sur la détermination du résultat fiscal en IR.	Salle équipée		
5	3.0	CA	3h	Contrôle continu.L'imposition du résultat en IS; calcul et paiement de l'impôt, gestion des déficits.	Salle équipée		
6	3.0	CA	3h	Quizz. Cas de synthèses BIC et IS	Salle équipée		

EM07MS - Market research I Analyser via Les Études I

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Français	DEPARTMENT	MME
ECTS	5.0	MODULE LEAD	Patricia BAUDIER
		EMAIL	patricia.baudier@devinci.fr
		OFFICE	E202
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
TEACHING UNIT	Marketing et vente
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	9h30
TUTORIAL	22h30

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Qualitative questionnaire : Written document + oral présentation in group
 Quantitative questionnaire : Written document + oral presentation in group
 Quizz : Flipped classroom => personal evaluation

Le cours a pour objectif une meilleure compréhension des différentes études de marchés disponibles et de savoir quand et comment les utiliser notamment dans le cadre de leur mémoire de recherche. Les étudiants devront procéder à une étude documentaire et mener des entretiens qualitatifs et ou quantitatifs. Ils devront être en mesure d'analyser les données collectées avec Excel et SPSS.

MODULE AIMS

- 1 : Connaitre les différentes études de marchés : secondaire et primaire
- 2 : Savoir créer un guide de l'entretien ou un questionnaire
- 3 : Savoir mener un entretien qualitatif
- 4 : Savoir analyser les données qualitatives et ou quantitatives
- 5 : Savoir présenter les résultats

PRE-REQUIS

Savoir faire une étude exploratoire, préalable à la démarche d'étude ad hoc (analyse exploratoire, diagnostic, problème managérial, problème de recherche/d'étude, projet d'étude) ;
 Fondamentaux des techniques quantitatives de gestion.

METHODE PEDAGOGIQUE

CA, alternant apports de concepts et méthodes de travail puis témoignages, font suite des TD impliquant réflexion et actions des étudiants, en groupe.

BIBLIOGRAPHIE

Etudes de marché, Jean-Luc Giannelloni/Eric Vernet, Vuibert : disponible version papier de l'infothèque
 Réaliser une étude de marché avec succès Didier Roche Editions organisation ou Vinay Elizabeth Eyrolles édition : Disponible en e-book
 Scholavox :
 Les études de marché, Caumont Daniel et Pinson Christian, 2016
 Méthodologie de la recherche qualitative, Dumez Hervé, 2016
 Questionnaire design : How to plan, structure & write a survey, Brance Ian, Kogan Page, 2013

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2, 3, 4 et 5

EM07MS - Market research I Analyser via Les Études I

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	NA
Analyser et résoudre un problème complexe	4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	NA
Savoir être citoyen du monde	NA
Savoir être professionnel	3, 4 et 5

EM07MS - Market research I Analyser via Les Études I

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	1.0	CA	Remise de fiche de la constitution des groupes +présentation du sujet	Introduction aux études de marché	PC + vidéoprojecteur	Basma Taieb	1
2	1.0	CA	5 hours	Fondamentaux études qualitatives	PC + vidéoprojecteur	Basma Taieb	1
3	1.0	TD	10 hours Rédaction d'un guide de l'entretien	Pilotes des entretiens et debriefing	PC + vidéoprojecteur	Basma Taieb	2 et 3
4	1.0	TD	10 hours Exercice à préparer : entretien et retranscription	Analyse de contenu	PC + videoprojecteur	Basma Taieb	2, 4 et 5
5	3.0	TD	10 hours Rapport des études qualitatives	Les études qualitatives : présentation orale des rapports	PC + vidéoprojecteur	Basma Taieb	5
6	1.0	CA	5 hours	Etude quantitative : les fondamentaux	Salle avec PC + vidéoprojecteur	Basma Taieb	1
7	1.0	CA	5 hours	Cours analyse et présentation des données quantitatives/Synthèse	Salle avec PC et retroprojecteur	Basma Taieb	3, 4 et 5
8	1.0	TD	10 hours	Préparation à la soutenance	Salle avec PC et videoprojecteur	Basma Taieb	5
9	3.0	TD	10 hours	Soutenance orale	Salle avec PC et videoprojecteur	Basma Taieb	5
10	1.0	CA	5 hours	Synthèse	Salle avec PC et video projecteur	Basma Taieb	1
11	1.50	TD		Presentation Excel	Salle informatique	I.Ouadghiri	4 et 5
12	1.50	CA		Présentation SPSS	Salle informatique	Basma Taieb	4 et 5
13	1.50	TD		Présentation Excel	Salle informatique	I.Ouadghiri	4 et 5
14	1.50	CA		Présentation SPSS	Salle Informatique	Basma Taieb	4 et 5
15	1.50	TD		Présentation Excel	Salle informatique	I.Ouadghiri	4 et 5
16	1.50	CA		Présentation SPSS	Salle informatique	Basma Taieb	4 et 5
17	1.50	TD		Exercices Excel	Salle informatique	I.Ouadghiri	4 et 5
18	1.50	TD		Exercices SPSS	Salle informatique	Basma Taieb	4 et 5
19	1.50	TD		Exercices Excel	Salle informatique	I.ouadghiri	4 et 5
20	1.50	TD		Exercices SPSS	Salle informatique	Basma Taieb	4 et 5
21	1.50	TD		Exercices Excel	Salle informatique	I.Ouadghiri	4 et 5
22	1.50	TD		Exercices SPSS	Salle informatique	Basma Taieb	4 et 5

EM07FCG - Économétrie financière

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Imane EL OUADGHIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Introduction à la finance et à l'économétrie financière

MODULE AIMS

- 1 : connaître les sources de données financières
- 2 : manipuler les données financières
- 3 : approfondir les connaissances en statistiques descriptives
- 4 : savoir analyser et mesurer les relations entre les variables financières

PRE-REQUIS

Utilisation d'excel / notion en finance de marché

METHODE PEDAGOGIQUE

Utilisation d'outils informatiques pour réaliser des analyses sur des données financières.
Un projet d'économétrie est à rendre pour évaluer les connaissances des étudiants

BIBLIOGRAPHIE

Introduction à l'économétrie - Valérie Mignon

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-4



EM07FCG - Econométrie financière

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07FCG - IFRS

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Objectives 1-3 will be evaluated in the mid-term test.
Objectives 4-5 will be evaluated in the final exam.

Several short tests, quiz, and case studies will also be part of the on-going evaluation

The module focuses primarily on enabling students to develop the knowledge and skills necessary to understand and apply International Financial Reporting Standards (IFRS's) and accounting theory in the preparation of published financial statements of entities, including groups.

MODULE AIMS

- 1 : Understand the context framework of the IFRS, international accounting rules.
- 2 : Describe and apply the main provisions of key IFRS's to transactions and items in financial statements
- 3 : Understand financial statements that are prepared in accordance with the requirements of IFRS
- 4 : Initiate the implementation of the principal standards IAS/IFRS

PRE-REQUIS

All finance and accounting modules in years 1-3.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Flipped classroom approach
Guided study followed by:
- tuition by the Professor,
 - exercises applying the basic concepts ;
 - case studies of synthesis
 - student presentations and research

BIBLIOGRAPHIE

ScholarVox : Financial Reporting under IFRS : A Topic Based Approach; Auteur: Dick, Wolfgang; Editeur: John Wiley & Sons; Publication: 2010; ISBN: 9780470688311

Melville, A. (2015) International Financial Reporting 5th Edition. Harlow: Pearson Education ISBN: 9781292086231

Recommended Reading 12 items

Elliott, B. and Elliott, J. (2015) Financial Accounting and Reporting 17th Edition. Harlow: Pearson Education ISBN: 9781292080505

Alexander, A. and Nobes, C. (2016) Financial Accounting: An International Introduction 6th Edition. Harlow: Pearson Education ISBN: 9781292102993

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1-3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	3-5

EM07FCG - IFRS

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1, 2 & 5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1-5
Analyser et résoudre un problème complexe	4-5

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM07FCG - IFRS

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	1.50	CA	2h Read the financial Report on Moodle	Financial reporting: The principle financial statements			1
2	1.50	CA	2h Read document indicated	the conceptual and regulatory framework for financial reporting.			1
3	1.50	CA	3h Guided study	<ul style="list-style-type: none"> • Reasons for and objectives of published financial statements • Underlying and fundamental accounting concepts • The regulatory framework 			2
4	1.50	CA	3h Guided study	Regulation of accounting and Financial Reporting			2
5	1.50	CA	3h Guided study	Non-current Assets: Tangible			3
6	1.50	CA	3h Guided study	Non-current Assets: Intangible			3
7	1.50	CA	3h Guided study	Non-current Assets : Depreciation & Impairment			3
8	1.50	CA	3h Guided study	Current Assets			3
9	3.0	CA	3h Guided study	Mid-term Test			
10	1.50	CA	3h Guided study	Shareholder's Equity			4
11	1.50	CA	3h Guided study	Financial Instruments			4

EM07FCG - Consolidation

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Yves-Alain ACH
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Rules of assessment will be organized around a class examen and around à final control.(50%/560%)

Learning the methodology of consolidation and understanding the consolidation financial statements

MODULE AIMS

- 1 : Methodology of consolidation
- 2 : Understanding the concept of group and its consequences
- 3 : Learning the specifics accounts entries

PRE-REQUIS

- Introduction to Financial Accounting (S1)
- Knowing up a balance sheet and income statement (S2)
- Principles of international accounting (S5)
- Accounting for private companies (S7)

METHODE PEDAGOGIQUE

This course followed the principles reversed course, students will have to prepare the case before the courts.
Continuous monitoring takes place throughout the course.

BIBLIOGRAPHIE

- Manuel de consolidation – Jean-Michel Palou – Groupe Revue Fiduciaire – Collection Guide de Gestion RF
- Techniques de consolidation - Olivier Grassi, Jean Montier - Editions Economica - Collection Techniques de Gestion
- Pratique des comptes consolidés – François Colinet, Simon Paoli – Editions Dunod /Ordre des Experts Comptables – Collection Fonctions de l'Entreprise / Gestion-Finance
- La consolidation des comptes – Dominique Mesplé-Lassalle – Editions Maxima / Laurent du Mesnil Editeur
- Comptes consolidés – Mémento 2007 – Editions Francis Lefebvre

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	2,3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2,3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	2,3
Analyser et résoudre un problème complexe	3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	2



EM07FCG - Consolidation

Savoir être citoyen du monde	3
Savoir être professionnel	2;3

EM07FCG - Consolidation

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3H	CA	8H	The challenges of consolidation. The consolidation process and the different methods of consolidation	Salle équipée		
2	3H	CA	10H	The main consolidation rules. Choice of consolidation methods.	Salle équipée		
3	3h	CA	8H	The restatements of the individual accounts of the consolidated companies.	Salle équipée		
4	3H	CA	10H	The methods of consolidation - Full consolidation, proportionnal, equity and global integration	Salle équipée		
5	3H	CA	8H	Goodwil - Badwill Specific consolidation entries	Salle équipée		
6	3H	CA	10H	Consolidation report	Salle équipée		

EM07FCG - Gestion de trésorerie

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

50% Contrôle continu
50% Examen de partiel

Le cours a pour objectif la maîtrise du système de gestion de trésorerie en date de valeur et l'apprentissage des aspects essentiels du cash management.

Il a aussi pour objectif la maîtrise du budget de la trésorerie et les outils de couverture des risques de taux de change.

MODULE AIMS

- 1 : Identifier les sources de financement de la trésorerie
- 2 : Identifier les mouvements de la trésorerie
- 3 : Identifier les excédents et les déficits de la trésorerie
- 4 : Gestion prévisionnelle de la trésorerie
- 5 : Gestion permanente de la trésorerie

PRE-REQUIS

Comptabilité financière, Comptabilité de gestion, Analyse financière, Mathématique financière

METHODE PEDAGOGIQUE

Exercices et études de cas

BIBLIOGRAPHIE

Gestion de trésorerie. Annie Bellier Delienne, Sarun Khath. Economica. 2ième édition 2005

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1.2.3.4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1.2.3.4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1.2.3.4.5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1.2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1.2
Analyser et résoudre un problème complexe	1.2

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1.2.3.4
Savoir être citoyen du monde	1.2.3
Savoir être professionnel	1.2.3.5

EM07FCG - Gestion de trésorerie

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	03h00	Les sources de financements de la trésorerie			
2	03.0	CA	03h00	Les mouvements de la trésorerie			
3	03.0	CA	03h00	Le budget de trésorerie			
4	03.0	CA	03h00	Le taux d'intérêt et les outils de couverture des risques de taux de change			
5	03.0	CA	03h00	Gérer le besoin en fonds de roulement			
6	03.0	CA	03h00	Le reporting de trésorerie comme aide à la décision financière			

EM07FCG - Analyse des données quantitatives

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Sabrina KHEMIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Des quiz en début de séance et une évaluation sur SPSS avec un rattrapage à programmer pendant la semaine des rattrapages.

Ce cours dresse un panorama des principales techniques d'analyse des données quantitatives (test t, test de khi deux, régressions, ANOVA, ANCOVA, ACP, AFC).

Ce cours permet aux étudiants d'apprendre à utiliser ces outils à l'aide du logiciel SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) et d'en interpréter les résultats afin de les aider à prendre des décisions.

MODULE AIMS

- 1 : Connaître les principales techniques d'analyse des données quantitatives
- 2 : Savoir choisir le test approprié en fonction d'une situation donnée
- 3 : Savoir faire les différents tests sur SPSS
- 4 : Savoir interpréter les résultats des tests
- 5 : Savoir en tirer des conclusions

PRE-REQUIS

Les cours de statistiques et de mathématiques

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie inversée et traitement de données en salles informatiques en utilisant le logiciel SPSS.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4 et 5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	4 et 5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1 et 2

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2,3,4 et 5

EM07FCG - Analyse des données quantitatives

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	TD	15	I- Les statistiques descriptives	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1
2	3.0	TD	15	II- Les statistiques inférentielles (test T pour échantillon unique, test t pour échantillons indépendants, test t pour échantillons appariés)	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1,2,3,4 et 5
3	3.0	TD	15	II- Les statistiques inférentielles (ANOVA, ANCOVA, test de khi deux, corrélation)	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1,2,3,4 et 5
4	3.0	TD	15	III- Les régressions linéaires et logistiques	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1,2,3,4 et 5
5	3.0	TD	15	IV- L'analyse en composantes principales et l'analyse factorielle des correspondances	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1,2,3,4 et 5
6	3.0	TD	15	Révision et contrôle continu	salle informatique équipée du logiciel SPSS	Sabrina KHEMIRI	1,2,3,4 et 5

EM07MS - Excel - Advanced

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Imane EL OUADGHIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Le module transmet aux étudiants la connaissance et la pratique de l'outil Excel, le logiciel le plus utilisé dans le monde professionnel. Les étudiants sont évalués sur leur capacité à utiliser Excel et d'en faire un vrai outil de gestion de données. L'objectif est de les former à gérer des bases de données sur Excel et de les organiser en un outil simple et efficace capable de synthétiser l'information.

MODULE AIMS

- 1 : Rendre les étudiants opérationnels et performants dans un environnement informatique usuel
- 2 : Les étudiants doivent utiliser Excel pour gérer les bases de données et réaliser des calculs de base
- 3 : les étudiants se familiarisent avec les statistiques de base

PRE-REQUIS

Bases en Excel

METHODE PEDAGOGIQUE

Ce cours prend en considération l'hétérogénéité des étudiants vis-à-vis de leurs compétences en informatique. Il cherche à conduire ceux qui sont peu expérimentés vers une maîtrise des outils de base et à proposer, à ceux qui sont plus avancés, l'exploration de fonctionnalités nouvelles et à structurer leurs connaissances initiales.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1-3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1-3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	0
Analyser et résoudre un problème complexe	1-3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1-3
Savoir être citoyen du monde	0
Savoir être professionnel	1-3



EM07MS - Excel - Advanced

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07MS - Events Management and Live Marketing

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENG	DEPARTMENT	MME
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Oral presentation about Live Marketing project (50%) and final examination do discuss a Live Marketing problem (50%)

Develop strategies for customer engagement and brand loyalty through experiential marketing and events. Understand Live Marketing and its your function in the marketing mix.

MODULE AIMS

- 1 : Understand how a live marketing agency works
- 2 : Learn how to use live marketing tools: sampling, in-store, sales promotion
- 3 : Plan and implement events that create brand awareness
- 4 : Use digital tools for live marketing

PRE-REQUIS

Marketing basics

METHODE PEDAGOGIQUE

This will be a project-based module. By the end of each class, the teacher will invite students to work on a part of a project to develop a live marketing strategy for a real-world brand. At the beginning of the next class, one or two groups will be chosen randomly to present their partial project and receive feedback. At the final session, groups should be able to present their full project enriched by the partial feedbacks received throughout the semester. Collaborative classes, case studies, debates and practical exercises.

BIBLIOGRAPHIE

RYAN et al. (2011) The Best Digital Marketing Campaigns in the World : Mastering The Art of Customer Engagement. Kogan Page.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-4

EM07MS - Events Management and Live Marketing

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	6H00	INTRODUCTION - Inside a Live marketing agency; Departments; Information flow; How to do a good briefing	SALLE EQUIPÉE	PETROSINO	1
2	3.0	CA	6H00	PLANNING - Defining the right target; Segmentation; Shopper x Consumer; Customer Journey	SALLE EQUIPÉE	PETROSINO	2
3	3.0	CA	6H00	Events planning – 5W principle to creating an event plan. o Different types of events; B2C vs B2B	SALLE ÉQUIPÉE	PETROSINO	3
4	3.0	CA	6H00	Live Mkt in the digital age (case study) Live mkt innovation (Case study)	SALLE ÉQUIPEE	PETROSINO	4
5	3.0	TD	6H00	Live mkt innovation (Case study)	SALLE ÉQUIPÉE	PETROSINO	1-4
6	3.0	TD	6H00	Project Presentations	SALLE ÉQUIPÉE	PETROSINO	1-4

EM07MS - Business Plan and Business Models

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENG	DEPARTMENT	MME
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

50% of student's grades will be based on ongoing assessment of their performance in case studies; 50% will be an individual essay to be developed during a 2h session during the "semaine de partiels".

This course aims to give the elements to build a Business Plan and being able to present it to either a Business Angel or a Capital Venture organization.

MODULE AIMS

- 1 : Understand the global environment of companies
- 2 : Use the Business Model canvas and design a product or service
- 3 : Present a BP to investors, ie Business Angels or Financial institutions
- 4 : Elaborate and fine tune the Business Model through the product life cycle

PRE-REQUIS

Basics in Strategy, ie SWOT, MC Kinsey, Ansoff, the competitive Forces
Basics of Finance
Basics of Marketing

METHODE PEDAGOGIQUE

- Reverse learning : Students will read the slides prior to the course and prepare questions. Questions will be gathered at the beginning of the session .The points raising questions will be addressed, which allow to go deeper in Management Process.

- Project-based learning: all students will present a Business Case. The groups will be by parties of 4 to 5.
The case will be given for the two first sessions, ie Nespresso and Red Bull.

The following cases are suggested but might be changed after discussion with the professor. These cases require personal research and data collecting. They are intended to bring the student close to real-life decision-making conditions

BIBLIOGRAPHIE

Osterwalder, A. (2010) Business Model Generation
Business Plan Guide/ Brian Ford , Jay Bornstein , Patrick Pruitt , Collectif - Ernst and Young
Éditeur: New York : Wiley, 2007

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	3

EM07MS - Business Plan and Business Models

Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	
3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable	
Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	3

EM07MS - Business Plan and Business Models

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	6h00	Nespresso case	Establishing the Right Business Model	Salle équipée	Isoard	1-4
2	3.0	6h00	Red Bull case	Seizing Market and Customers	idem	idem	1
3	3.0	6h00	Devialet, Benetton, Deezer	Getting familiar with Financials	idem	idem	2
4	3.0	6h00	Blablacar, TomTom	Looking forward for Development	idem	idem	3
5	3.0	6h00	Autolib, Velib or AirBnB	Autolib, Velib, AirBnB	idem	idem	4
6	3.0	6h00	n/a	Presentations	idem	idem	1-4

EM07FCG - Management de projet

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FR	DEPARTMENT	FDE
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Sandra RMADI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Le contrôle continu sera composé d'une Étude de cas et questions de cours.

La pratique montre que, généralement, les opérations d'investissement sont conduites en mode « boîte noire », c'est-à-dire, sans une réelle concertation des parties prenantes, ni explicitation anticipée des étapes et sans la volonté de construire dans la durée une relation de confiance visant un résultat gagnant-gagnant entre l'investisseur et l'entrepreneur. Or, une opération investissement créatrice de valeur implique autant la juste appréciation du potentiel de la cible à valoriser le capital investi, ses marchés, ses équipes, ses technologies, que la capacité des partenaires à expliciter et à communiquer sur leurs objectifs, priorités, contre temps, a priori, hypothèses implicites pour anticiper ou désamorcer les conflits sources de retards, de sur coûts, d'inachèvement. Ce module propose une approche simple et robuste des informations et, plus généralement, des ressources nécessaires pour avancer pas à pas dans le déploiement de l'investissement, une approche inspirée de la démarche projet. Il vous propose d'étudier de manière approfondie une opération d'investissement au travers d'une étude de cas et de mobiliser des connaissances et de compétences multidisciplinaires : stratégie, marketing, management, gestion de projet, finance.

MODULE AIMS

- 1 : • Savoir identifier dans ses expériences d'étudiant les compétences de travail en mode projet et les outils projet déjà utilisés,
- 2 : • Situer ses compétences de travail en mode projet au regard d'un référentiel international (la norme ISO 21500) et apprendre à les développer,
- 3 : • Mener une analyse transversale approfondie en associant des connaissances acquises dans différentes disciplines (stratégie, marketing, finance, entrepreneuriat, management, gestion de projet)
- 4 : • Mobiliser ces connaissances et compétences dans le contexte d'une mission d'optimisation du déroulement d'une opération d'investissement basée sur une étude de cas.
- 5 : Etre capable d'analyser le déroulement d'une opération d'investissement et de faire des propositions d'amélioration argumentées en mobilisant l'approche projet et des connaissances multidisciplinaires (analyse financière, stratégie, marketing, manage

PRE-REQUIS

PREREQUISITES / PREREQUIS:

Analyse financière, stratégie et management.

METHODE PEDAGOGIQUE

- Etudes de cas
- Jeux de rôles
- Analyse des pratiques et des expériences
- Apports conceptuels

BIBLIOGRAPHIE

AIM R., 2007, La gestion de projet, Gualino éditeur (Mémentos LMD), Paris.
 MAES, J., DEBOIS, F., 2013, La boîte à outils du chef de projet, DUNOD, Paris.
 CEDDAHA F. (2013). Fusions, Acquisitions, Scissions. (4ème éd.). Paris : Economica.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
-----------	-------------

EM07FCG - Management de projet

Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1 , 3,5
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	2;5
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2;4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	2;4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	4
Analyser et résoudre un problème complexe	4;5

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1;5
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1;5

EM07FCG - Management de projet

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0			Fondamentaux de la gestion de projet et du management d'équipe	salle équipée		1
2	3.0			cas Valhalla Partners	salle équipée		1,2,3
3	3.0			Explication de la problématique du cas Valhalla Partners	salle équipée		2,3
4	3.0			Travail en mini groupe sur une proposition d'optimisation de l'opération d'investissement Valhalla par la méthode projet	salle équipée		3,4,5
5	1.0			proposition d'optimisation	salle équipée		4,5
6	1.0			Débriefing des propositions d'optimisation	salle équipée		4,5

EM08CFI - Evaluation des entreprises

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING		DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Un contrôle continu sous forme de mini cas portant sur une évaluation par méthode DCF.
Un partiel sous forme de QCM et mini cas portant sur l'utilisation d'une des méthodes de valorisation.

Le cours porte sur les méthodes d'évaluation d'entreprises.

Il porte sur l'apport de la théorie financière dans la valorisation des entreprises.

Les thèmes abordés portent sur les techniques d'évaluation (DCF, comparables, patrimoniales, Gordon-shapiro, mixtes), les prévisions de la situation financière, l'estimation des cash flows et la détermination du coût du capital.

L'évaluation financière est une expertise essentielle pour les métiers de gestionnaire de portefeuille, d'analyste financier, conseil en transmission d'entreprise, conseil en M&A et IPO.

MODULE AIMS

- 1 : Connaître les principales méthodes d'évaluation
- 2 : Choisir une méthode en fonction du contexte économique de l'entreprise
- 3 : Calculer une valeur de l'entreprise
- 4 : Fixer un prix de transaction

PRE-REQUIS

Comptabilité générale, fiscalité d'entreprise, mathématique financière.

METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas

BIBLIOGRAPHIE

Evaluation d'entreprise, Arnaud Thauvron, Economica 2007
Finance d'entreprises, Pierre Vernimenn Dalloz 2014.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1.2.3.4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1.2.3.4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	



EM08CFI - Evaluation des entreprises

Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	4

EM08CFI - Evaluation des entreprises

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	6	Cadre méthodologique	Salle équipée		
2	03.0	CA	6	L'approche par les flux	Salle équipée		
3	03.0	CA	6	L'approche par les comparables	Salle équipée		
4	03.0	CA	6	L'approche patrimoniale	Salle équipée		
5	03.0	CA	6	L'approche mixte	Salle équipée		
6	03.0	CA	6	L'approche par les options	Salle équipée		

EM08CFI - Ingénierie financière

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Sabrina KHEMIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The intended learning outcomes will be assessed as follows:

- a mid term test will assess your knowledge and skill of the first half of the program
- a 2 hour written examination will assess coursework as appropriate.

At the end of this course, students should be able to:

- understand the factors motivating mergers and acquisitions
- understand the difference between a takeover bid (OPA) and a takeover offer (OPE)
- understand the principles of the takeover bid, takeover offer and M&A.

MODULE AIMS

- 1 : Understand the factors motivating mergers and acquisitions
- 2 : Understand the difference between a takeover bid (OPA) and a takeover offer (OPE)
- 3 : Understand the principles of the takeover bid, takeover offer and M&A.

PRE-REQUIS

Comptabilité générale, comptabilité des sociétés, fiscalité.

METHODE PEDAGOGIQUE

Flipped classroom+ exercises and cases

BIBLIOGRAPHIE

Thomas, Philippe (2014) "Ingénierie financière" édition RB

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,2 and 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2 and 3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2 and 3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1,2 and 3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1,2 and 3
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2 and 3

EM08CFI - Ingénierie financière

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	15	M&A (1)			1 and 3
2	3.0	CA	15	M&A (2)			1 and 3
3	3.0	CA	15	Takeover Bid (1)			2 and 3
4	3.0	CA	15	Takeover Bid (2)			2 and 3
5	3.0	CA	15	Takeover offer (1)			2 and 3
6	3.0	CA	15	Takeover offer (2)			2 and 3

EM08CFI - Derivative markets

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	English	DEPARTMENT	
ECTS	3.0	MODULE LEAD	Federico PLATANIA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The intended learning outcomes will be assessed as follows:
 - Case study (40%) + participation (10%)
 - 2 hour written examination will assess coursework as appropriate (50%)

At the end of this course, students should be able to:

- Describe the elements that comprise the derivative markets
- know the main features of the most commonly used financial derivatives instruments (options, forwards, futures and swaps)
- understand how to use them for the management of risk.

MODULE AIMS

- 1 : Describe the elements that comprise the derivative markets
- 2 : Know the main features of the most commonly used financial derivatives instruments (options, forwards, futures and swaps)
- 3 : Understand how to use them for the management of risk.

PRE-REQUIS

Financial markets (S7)

METHODE PEDAGOGIQUE

Flepped classroom + exercises and cases

BIBLIOGRAPHIE

Hull J.C. "Options, Futures and other Derivatives" 7th edition, Pearson Education International

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1, 2 and 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1 and 2
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1, 2 and 3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1, 2 and 3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	2 and 3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1, 2 and 3
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2 and 3

EM08CFI - Derivative markets

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	15h00	Introduction to derivatives + definition of options			1 and 2
2	3.0	CA	15h00	Options Pricing (Black & Scholes, Binomial)			1 and 2
3	3.0	CA	15h00	Options: comparing options with respect to style, maturity, strike and call-put parity			1 and 2
4	3.0	CA	15h00	Forwards and futures			1 and 2
5	3.0	CA	15h00	Swaps			1 and 2
6	3.0	CA	15h00	Risk management: the buyer's and producer's perspective			1, 2 and 3

EM08CFI - Gestion de portefeuille

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Tarik BAZGOUR
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
OPTION	Corporate Finance
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

L'évaluation des étudiants se fera à travers:

- Un examen intermédiaire (50%)
- Un projet à réaliser en cours (50%)

L'objectif du cours est d'introduire les étudiants aux concepts et principes fondamentaux de la gestion de portefeuille.

A la fin de ce cours, Les étudiants devront être capables de:

- Comprendre le fonctionnement des marchés boursiers et en particulier le marché des actions.
- Calculer le risque et les rentabilités d'une action et d'un portefeuille d'actions.
- Comprendre et estimer l'allocation optimal de portefeuille d'actifs financiers
- Comprendre et estimer le modèle d'équilibre des actifs financiers (MEDAF)
- Evaluer la performance d'un portefeuille

MODULE AIMS

- 1 : Comprendre le fonctionnement des marchés boursiers et en particulier le marché des actions.
- 2 : Calculer le risque et les rentabilités d'une action et d'un portefeuille d'actions
- 3 : Comprendre et estimer l'allocation optimal de portefeuille d'actifs financiers
- 4 : Comprendre et estimer le modèle d'équilibre des actifs financiers (MEDAF)
- 5 : Evaluer la performance d'un portefeuille

PRE-REQUIS

- Calculs de statistiques et de probabilités (S 1)
- Mathématiques financières (S 3)
- Financial markets (S 7)

METHODE PEDAGOGIQUE

Exercices pratiques et projets en groupe

BIBLIOGRAPHIE

- Gestion de portefeuille stratégie et Performance (2011) / Robert Cobbaut, Roland Gillet et George Hübner
- Gestion de Portefeuille et Marchés financiers 2e ed (2013) / Pascal Alphonse, Gérard Desmuliers, Pascal Grandin et Michel Levasseur

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2, 3, 4, 5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	

EM08CFI - Gestion de portefeuille

Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	2, 3, 4, 5
3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable	
Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2, 3, 4, 5

EM08CFI - Gestion de portefeuille

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0			L'univers d'investissement et mesures de rentabilité / risque			1 et 2
2	3.0			Diversification et choix optimal de portefeuille			2 et 3
3	3.0			Les modèles d'évaluation des actifs financiers			4
4	3.0			Exercices pratiques sur Excel et Bloomberg	Salle BBG		2, 3 et 4
5	3.0			Evaluation de la performance de portefeuille	Salle BBG		5
6	3.0			Projet sur Excel et Bloomberg	Salle BBG		2, 3, 4 et 5

EM08CFI - Certification Bloomberg

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	100 %

Pour BBg la validation des certificats valide la première partie.
Pour VBA 100% contrôle continu

Première partie du cours : La certification bloomberg se prénomme bloomberg essential (précédemment dénommé Bloomberg certification).

L'objectif est d'étudier le Core Program qui porte sur le fonctionnement général du logiciel bloomberg professionnel et passer au moins 1 des 4 Market Sector Program(Equity, FI,FX et Commodities)afin de valider la certification.

Le cours s'articule de cette manière : introduction et mise en contexte, description des besoin en information, description des fonctionnalités de BBg, exercices issus de situations professionnelles.

Deuxième partie du cours : apprentissage et maitrise de VBA

MODULE AIMS

- 1 : Etudier le Core program
- 2 : Passer 1 des 4 Market Sector Program
- 3 : Apprentissage VBA
- 4 : Applications et acquisition de compétence sur VBA

PRE-REQUIS

Informatique, excell

METHODE PEDAGOGIQUE

Faire passer les tests pendant les cours

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1.2.3.4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1.2.3.4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1.2.3.4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1.2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1.2.3
Analyser et résoudre un problème complexe	1.2.3.4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1.2
Savoir être citoyen du monde	1.2
Savoir être professionnel	1.2.3.4

EM08CFI - Certification Bloomberg

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	01.25	CA	3	Certification BBG	Salle BBg	ACNM	
2	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
3	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
4	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
5	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
6	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
7	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
8	01.25	CA	3	Certification BBg	Salle BBg	ACNM	
9	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E. lesieur	
10	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.Lesieur	
11	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.Lesieur	
12	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.Lesieur	
13	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.Lesieur	
14	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.Lesieur	
15	01.25	CA	3	VBA	Salle informatique	E.lesieur	

EM08CGS - Performance control

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	JILL TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
OPTION	Contrôle de gestion
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Le Contrôleur de Gestion de demain sera un Performance Manager, telle était la conclusion des premières Rencontres du Contrôle de Gestion organisées par la DFCG en 2016. L'objectif de ce cours est de familiariser les étudiants de M1 avec les principaux enjeux de ce positionnement et les compétences et outils à mettre en œuvre.

MODULE AIMS

- 1 : Discuter la notion de performance : les 3 finalités financières (rentabilité, croissance, sécurité), articulation court terme/long terme, création de valeur financière et non financière
- 2 : Caractériser l'environnement de contrôle : cycle planification/contrôle/action, centres de responsabilité, objectifs et caractéristiques du tableau de bord et du contrôle budgétaire, reporting et pilotage
- 3 : . Situer sa fonction par rapport à la Direction et aux opérationnels et adapter son comportement

PRE-REQUIS

Les états financiers
La comptabilité analytique

METHODE PEDAGOGIQUE

Exposé interactif
Exercices, cas, mises en situation, recherches

BIBLIOGRAPHIE

Le Contrôle de gestion – Henri Bouquin Puf
Contrôle de gestion – Nicolas Berland – Pearson
Le contrôle de gestion en mouvement – Nicolas Berland et François-Xavier - Simon Eyrolles

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1, 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1,3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1-2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM08CGS - Performance control

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	5h	Qu'est-ce que la performance ? Objectifs stratégiques et business model			1
2	3.0	CA	5h	L'environnement de contrôle			1-2
3	3.0	CA	5h	Budget et contrôle budgétaire : le calcul d'écarts			2
4	3.0	CA	5h	La revue de performance, le plan d'action, la réprévision			3
5	3.0	CA	5h	Elaborer et faire vivre un tableau de bord			3
6	3.0	CA	5h	Positionnement du contrôle de gestion « coach » de la performance			1, 3

EM08CGS - Management accounting

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
OPTION	Controle de gestion
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Method of Assessment (normally assessed as follows)
 The intended learning outcomes (Objectifs pédagogiques) 1 – 5 will be assessed as follows:
 – a mid term test will assess your knowledge and skill of the first half of the program
 - a 2 hour written examination will assess coursework as appropriate

The aim of this course is to give students the skills to be capable of calculating and analysing information that will allow managers to make decisions that have a direct impact on the performance of the entity.
 to help students to be able to outline the advantages and draw-backs of each costing method: Absorption costing, Variable costing and ABC.

MODULE AIMS

- 1 : To understand the role played by management accounting in creating value for stakeholders
- 2 : To calculate the full cost using the Absorption method
- 3 : To carry out a Cost Volume Profit analysis
- 4 : To know how Activity Based Costing & ABM permit efficiency and contribute to performance
- 5 : To understand the marginal cost approach to business decisions

PRE-REQUIS

Introduction to cost accounting (Comptabilité de Gestion)

METHODE PEDAGOGIQUE

Instruction, learning by doing,
 Case studies
 Flipped classroom approach

BIBLIOGRAPHIE

Comptabilité analytique de gestion, Auteur(s): Dubrulle, Louis, Jourdain, Didier, Editeur: Dunod, Publication: 2013, ISBN: 978-2-10-058942-5

Managerial Accounting Ed. 6, Auteur: Jiambalvo, James, Editeur: John Wiley & Sons, Publication: 2016

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1-5

EM08CGS - Management accounting

Analyser et résoudre un problème complexe	2-5
---	-----

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM08CGS - Management accounting

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Introduction to Cost behavior.			1
2	3.0	CA	5h	Absorption Costing			2
3	3.0	CA	5h	Variable costing			3
4	3.0	CA	5h	Test & C-V-P analysis			3
5	3.0	CA	5h	ABC & ABM			4
6	3.0	CA	5h	Marginal costing			5

EM08CGS - IS & Digital transformation

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Case studies and workshop 50 %
Partiel 50 %

This course examines the applications of information systems to the management of organizations. Topics include use of information to further the organization's mission and strategy, the role of users, the architecture of information and development of decision-support processes for managers. Technologies and tools such as Database, Collaborating, Publishing, Messaging and dashboard will be taught.

MODULE AIMS

- 1 : To understand the paradigm has changed / Big Data
- 2 : To understand the role of information in management, strategy, and value chain
- 3 : To understand the emergent information technologies and software
- 4 : To identify, conceptualize, and develop solutions as a group for successful information systems management
- 5 : To Understand the use of ERP and software packages

PRE-REQUIS

Basic computer software knowledge.

METHODE PEDAGOGIQUE

Through case studies and workshops

BIBLIOGRAPHIE

Building the Agile Business through Digital Transformation, Auteur(s): Perkin, Neil, Abraham, Peter, Editeur: Kogan Page, Publication: 2017, ISBN: 978-0-7494-8039-4 Auteur(s): Perkin, (Scholarvox)
 Managing and Using Information Systems : A Strategic Approach Ed. 6, Auteur: Pearlson, Keri E., Saunders, Carol S., Galletta, Dennis F., Editeur: John Wiley & Sons, Publication: 2016

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1-3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1-5
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	



EM08CGS - IS & Digital transformation

Savoir être professionnel	
---------------------------	--

EM08CGS - IS & Digital transformation

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	3h	The paradigm has changed / Big Data			1
2	3.0	CA	3h	Information System Concepts			2-3
3	3.0	CA	3h	Database, Data Conceptual Model			3
4	3.0	CA	3h	Web 2.0 and Web 3.0 applications			4
5	3.0	CA	3h	Website creation			4
6	3.0	CA	3h	Presentations/Demo and Final exam			5

EM08MS - Community management Editorial content

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ANGLAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Patricia BAUDIER
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Before, community managers were in charge of managing virtual communities created by firms on social media. Now they are also involved in customer relationship management (CRM). New services are created and developed for social media by brands, and community managers are in charge of those new services. This course covers the two perspectives: management of communities and CRM.

For example, La Poste has created @lisalaposte, this service that was developed for Twitter, provides users with information about the delivery of their packages. Several community managers interact with customers to satisfy their demand and to make sure that the service is well delivered.

The students will learn about different functions of a community manager, profile etc.

MODULE AIMS

- 1 : Evaluate : student will be able to evaluate how to manage a virtual community
- 2 : Analyse : student will be able to analyse what are the proper tools to manage a virtual community
- 3 : Create : student will be able to create and initiate a virtual community and to manage it
- 4 : Improve : their english and soft skills

PRE-REQUIS

Knowledge on social media

METHODE PEDAGOGIQUE

The teacher will show the importance of the formation for the professional goals and objectives. Students will be increasingly involved in a process of knowledge sharing. The students will be actively working on case studies, and will also take part in blended learning processes. The evaluation is 100% continuous assessment (oral presentation 35%, report 65%).

BIBLIOGRAPHIE

- Perkins L. (2014) The Community Manager's Playbook: How to Build Brand Awareness and Customer Engagement Paperback, Apress.
- Chereau, Matthieu (2016) Community management : Comment les marques se transforment au contact de leurs communautés Ed. 3 Dunod Available on scholarvox
- Lauren Perkins (2015) The Community Manager's playbook Available on Dawsonera

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1.2.3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	4
Analyser et résoudre un problème complexe	3

EM08MS - Community management Editorial content

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	4
Savoir être citoyen du monde	4
Savoir être professionnel	1.2.3

EM08MS - Community management Editorial content

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	1H00	What is the role of the community manager and how does he successfully manage a community + Business case	Retro-projecteur		1
2	3.0	CA	1H00	New services for Social media and CRM + Business Case	Retro-projecteur		2
3	3.0	CA	1H00	How to create a program to recruit and fidelize a customer. How to get back unsatisfied customers + Business Case	Retro-projecteur		3
4	3.0	CA	1H00	How to identify and target the ambassadors and opinion leaders in a virtual community. Programs and tools to identify the ambassadors and opinion leaders + Business case	Retro-projecteur		3
5	3.0	CA	1H00	How to foster positive e-WOM on social media + Business case	Retro-projecteur		1.2
6	3.0	CA	3H00	Final evaluation - Case study	Retro-projecteur		4

EM08MS - Complex negotiation

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Individual case studies and quizzes will be used to evaluate student's ability to apply complex negotiation tools and skills.

Creating win-win negotiation strategies requires complex interpersonal skills. A good salesperson must understand a series of tools and techniques to overcome obstacles and objections that may lead to a win-lose or a lose-lose situation. That is the main objective of this class.

MODULE AIMS

- 1 : Understanding negotiation techniques
- 2 : Understanding the stakes in complex negotiation situations
- 3 : Learning how to use a series of tools to achieve win-win outcomes

PRE-REQUIS

Negotiation basics

METHODE PEDAGOGIQUE

Interactive dialogue with the students based on a flipped-classroom approach (students are expected to study the course material in advance through readings, videos and project preparations), case studies, role-playing.

BIBLIOGRAPHIE

- Goldwich, David (2010). Win-Win Negotiations: Developing the mindset, skills and behaviours of win-win negotiators. Marshall Cavendish Editions
- Mery, M. (2011) Manuel de négociation complexe.
- Fisher and Ury (2013). Getting to yes.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,2
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1,2
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2,3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1,2,3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1,2
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2,3

EM08MS - Complex negociation

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	6h	Interpersonal relationships (sales and negotiation) - introduction to the Harvard negotiation method			1,2,3
2	3.0	CA	6h	Compétencies and methodologies			1,2,3
3	3.0	Ca	5h	Case study			1,2,3
4	3.0	CA	5h	Understanding complexity - introduction			1,2,3
5	3.0	CA	5h	Understanding complexity - training			1,2,3
6	3.0	CA	5h	Individual case study			1,2,3

EM08MS - Marketing of solutions & services

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Najoua MANITA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

The aim of this course is :

- To help students develop the capacity to effectively evaluate and develop marketing strategies in service related companies and organizations.
- To acquire the competence needed to implement services marketing
- To provide them with the knowledge and the specifics of services marketing in certain key sectors (telecommunication-computers, luxury concierge, new online services.)

MODULE AIMS

- 1 : 1- Master strategic and operational aspects of services marketing using specific tools (servuction model, Lovelock flower of service model ... etc)
- 2 : 2- To be able to design, implement and launch service offers and implement the corresponding marketing approach to offer a meaningful customer centric experience.
- 3 : 3- To analyze and understand the specificities of marketing services in certain service driven companies (IT & telecommunications, luxury concierge, innovative online services).
- 4 : 4- Understand the importance of understanding customer need and consumer behavior research for service companies

PRE-REQUIS

- Understanding of the specific objectives of strategic marketing and operational marketing
- Knowing how to use the concepts of marketing mix and sales notions acquired in previous semesters

METHODE PEDAGOGIQUE

- Course PowerPoint
- Field observation

BIBLIOGRAPHIE

- Ditandy, C., Meyronin, B., (2011), Du management au marketing des services : Améliorer la relation client - Développer une véritable culture de service, 2ème édition, Dunod.
- Lovelock C., Wirtz J., Lapert, D., Munos, A., (2008), Le Marketing des services, 6ème édition, Dunod.- Palmer, A., (2007),
- McGraw-Hill, Principles of Services Marketing, 5th edition.
- Gary Vaynerchuk, The Thank You Economy (March 8, 2011)
- Jochen Wirtz , Christopher Lovelock, Services Marketing: People, Technology, Strategy (8th Edition)
- Alexander Osterwalder , Yves Pigneur, Gregory Bernarda,(2014) Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1, 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1, 2, 3

EM08MS - Marketing of solutions & services

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	2, 3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1,2,3,4
Analyser et résoudre un problème complexe	3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	3
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2, 3

EM08MS - Marketing of solutions & services

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentals and challenges of service activities: the servuction modelManaging and re-enchanting services 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	
2	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • Specifics of marketing services in key sectors. (Health care, IT & Telecommunications,Hospitality, Travel industry, innovative online services, Luxury) 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	
3	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • The Framework for Managing Customer's Experience : Establishing a consumer relationship through efficient -customer guidance. • Leveraging Management and training of staff in contact with customers. 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	
4	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • Analysing Customer Decision-Making and Customer Behavior in a Services Context. 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	
5	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • Developing Service Products and Positioning Services in Competitive Markets • Developing customer loyalty and retention. 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	
6	3.0	CA		<ul style="list-style-type: none"> • Developing Market Strategies for Services • The 7 P's of Services Marketing) 	- Salle équipée vidéo projecteur	Mireille Pacquet	

EM08 - Méthodologie de recherche II

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Najoua MANITA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	9h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

- L'évaluation porte sur le DIR3 (document intermédiaire de recherche).

- L'objectif de ce cours est d'accompagner les étudiants dans la préparation de leur DIR 3. Ce dernier porte 1/- sur une revue de littérature autour des concepts clés de la problématique, 2/- les hypothèses ou questions de recherche qui découlent de la problématique et 3/- la méthodologie à adopter pour tester les hypothèses de recherche et répondre à la problématique.

MODULE AIMS

- 1 : Apprendre à rédiger une revue de littérature autour des concepts clés d'une problématique donnée
- 2 : Apprendre à formuler des hypothèses / questions de recherche
- 3 : Identifier la méthodologie la plus adaptée (Etudes qualitatives / Etudes quantitatives ou les deux à la fois) ...etc.
- 4 : Développer chez les étudiants l'esprit d'analyse, de synthèse, critique ...etc

PRE-REQUIS

- Cours de méthodologie du mémoire du premier semestre (S7) + DIR2

METHODE PEDAGOGIQUE

- PPT : cours expliquant le contenu du DIR3 (revue de littérature / hypothèses ou questions de recherche / méthodologie de la recherche).
- Ateliers autour de ces trois thèmes.
- Face à face autour d'une thématique par séance avec un travail à pratiquer de manière personnelle dans le cadre de la rédaction du DIR 3

BIBLIOGRAPHIE

- GAVARD-PERRET, M.L., GOTTELAND, D., HAON, C. et JOLIBERT, A., Méthodologie de la Recherche - Réussir son mémoire ou sa thèse en sciences gestion, Pearson Education, 2008.
- SAUNDERS, M.N.K., LEWIS, P., THORHILL, A., Research methods for business students, 5th Edition, Prentice Hall, 2009.
- THIETART, R.A., Méthodes de Recherche en Management, Dunod, 1999.
- EVRARD, Y.; PRAS, B.; ROUX, E.; Market: Etudes et Recherches en Marketing. Dunod, 2003.
- BOOTH, W.; COLOMB, G. & WILLIAMS, J. The Craft of Research, U. Chicago Press, 2003.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2,3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1,2,3,4



EM08 - Méthodologie de recherche II

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1,2,3,4
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM08 - Méthodologie de recherche II

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	- Présentation du DIR3 - Recherche documentaire en relation avec son mémoire	La revue de littérature : se familiariser avec un article académique et son utilité dans le cadre d'un travail de recherche	Salle équipée - cours début Janvier	Najoua Elommal-Manita / Firas Batnini	
2	3.0	CA	Projet de plan - les hypothèses de la recherche	Le plan et la rédaction : savoir synthétiser et exploiter ses ressources, organiser ses idées et arguments au service de la problématique	Salle équipée - cours Fin Janvier	Najoua Elommal-Manita / Firas Batnini	
3	3.0	CA	Choix méthodologiques	- La méthodologie de la recherche empirique	Salle équipée - cours mi - Février	Najoua Elommal-Manita / Firas Batnini	

EM08MS - Communication & advertising

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Patricia BAUDIER
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
TUTORIAL	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Graded work will receive a numeric score reflecting the quality of performance. Relative weights assigned to graded work are as follows :

- Final exam (40%)
- Project presentations by groups of 4 or 5 students (40%)
- Individual participation throughout the course (20%)

This course provides an introduction to the media and advertising industries. It prepares students for work in these sectors through real-life information and practical case studies. The course will be broken up into 12 sessions of 90 minutes each. There will be one exam at the end of the course (Q&A). Oral presentations with visual aids (projects selected from list of topical issues) will be made by groups of 4 or 5 students

MODULE AIMS

- 1 : Analyse: student must be able to analyse a marketing plan
- 2 : Create: student will study commercials
- 3 : Recommendate: being able to do a copy strat with recommendations
- 4 : Improve: their level of english and vocabulary
- 5 : Improve: their soft skills

PRE-REQUIS

Fundamental of marketing, especially the 4P's theory

METHODE PEDAGOGIQUE

First, acquire all knowledge in order to be able to write and present a marketing plan with both media and non media communication strategy including a brief, a copy strat and a media plan.

BIBLIOGRAPHIE

Van Laethem, Nathalie,Body, Laurence (2008) Le plan marketing : Plan stratégique - Plan opérationnel - Plan marketing client - Plan de crise Ed. 2 DUNOD available on Scholarvox
Westwood, John (2016) How to Write a Marketing Plan Ed. 5 Kogan Page available on Scholarvox

Media and communication sections of business publications : Les Echos, le Monde, Le Figaro, Wall Street Journal, Financial times
Trade newsletter : Stratégies, News 100Media, Ratecard, Journal du net, Ad Age, Ad Week, The drum, Monday Note etc.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1, 2 and 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1, 2 and 3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2, 3, 4 ,5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1, 4 and 5

EM08MS - Communication & advertising

Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	4 and 5
Analyser et résoudre un problème complexe	1, 2 and 3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	4 and 5
Savoir être citoyen du monde	4 and 5
Savoir être professionnel	1, 2, 3, 4,5

EM08MS - Communication & advertising

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	TD		Consumers' perspective	Salle avec Videoprojecteur		1,2 and 3
2	03.0	TD		Advertiser's & agency perspectives	Salle avec Videoprojecteur		1,2 and 3
3	03.0	TD		Digital eco-system and Media measurement	Salle avec Videoprojecteur		1,2 and 3
4	03.0	TD		Media owners' perspective	Salle avec Videoprojecteur		1,2 and 3
5	03.0	TD		Focus on new media : Digital transformation and the platformization of news	Salle avec Videoprojecteur		1,2 and 3
6	03.0	TD		CNN and the invention of global news/course summary and final exam & oral présentation	Salle avec vidéo projecteur		1,2,3,4 et 5

EM08MS - Digital Branding

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

CC: 20% quizzes and 30% Project
50% Final Examination

The Digital Branding class aims to develop a critical understanding of the different elements, in the digital sphere, that affect the way in which firms create value in the eyes of their existing, past and future customers. The course will treat, from a theoretical viewpoint, the notion of value creation and the concepts that affect it from a strategic and marketing perspectives. The class will also provide students with an understanding of the different digital tools available for enhancing digital brand value (beyond social media), the importance of coordinating digital branding activities, and the most relevant issues related to a successful digital branding strategy (names, domains, digital competences, digital positioning, story telling, etc.).

MODULE AIMS

- 1 : Understanding the notion of value creation in a digital environment
- 2 : Be aware of the mainstream tools and technologies used in the development of a digital branding strategy
- 3 : Be capable of analyzing the main challenges for the creation of a comprehensive branding strategy

PRE-REQUIS

Marketing basics and strategy

METHODE PEDAGOGIQUE

Newsclips analysis; real-life cases. Hypothesis testing. Flipped classroom.

BIBLIOGRAPHIE

ROWLES, Daniel (2014). Digital Branding : A Complete Step-by-Step Guide to Strategy, Tactics and Measurement. Kogan Page Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1, 3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1-3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-3

EM08MS - Digital Branding

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	5h00	Branding on a Digital Environment During this season we will discuss the particularities of branding on a digital environment and the different considerations that businesses must have when they decide to develop a marketing strategy online.	Salle Equipée	Arreola	1
2	03.0	CA	5h00	Digital Value Creation This session will be dedicated to determining the different avenues for creating value digitally.			1
3	03.0	CA	5h00	The Digital Toolkit 1 Presentation and use of social media			2
4	03.0	CA	5h00	The Digital Toolkit 2 Presentation and use of IOT (internet of things) and all of its components			2
5	03.0	CA	5h00	Integrating a Digital Strategy into a Comprehensive Brand Strategy How does a digital strategy meet a business's general marketing and brand strategies?			3
6	03.0	CA	5h00	Measuring, changing and dealing with unforeseen circumstances; timing and speed How do businesses measure the effectiveness of a branding exercise. How do they deal with unforeseen circumstances			3

EM08MS - Digital transformation

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Evaluation will take into consideration the gradual acquisition of digital business modeling skills that will culminate with an oral presentation and a written report by the end of the semester.

The impact of the digital revolution and the emergence of new business models have redefined the way companies do business today. Managers, entrepreneurs and leaders need to innovate constantly to stay competitive and align their strategies to the fast pace of emerging technologies like the IoT, A.I.(artificial intelligence), V.R (virtual reality) to name but a few. Today, companies and organisations are re-thinking their existing business models and onboarding the digital train by implementing digital strategies that require conjunct technological and managerial decisions. The aim of this course is to empower students to understand how to carry out a digital transformation from a technological and managerial perspective and by defining, leading and executing a digital strategy applied to existing company models or new business models.

MODULE AIMS

- 1 : Identify and implement new value propositions for existing businesses for their digital transformation.
- 2 : Develop and analyze new technology enabled business models.
- 3 : Master strategic and operational aspects of the digital disruption strategic framework
- 4 : Design, implement and launch service or product offers and implement the corresponding marketing approach to offer a meaningful customer centric experience

PRE-REQUIS

- Fundamentals of business management and awareness of the ecosystem of key disruptive technologies.
- Understanding how to use concepts of digital marketing and leverage multichannel strategies.

METHODE PEDAGOGIQUE

The main course will be structured around PowerPoint slides that the students will receive in advance, along with some reading materials. In a flipped class approach, classes will prioritize discussion of the topics of readings and case studies, practical workshops, and student seminars.

BIBLIOGRAPHIE

Rowles, Daniel, Brown, Thomas (2017) Building Digital Culture: A Practical Guide to Successful Digital Transformation. Kogan Page. (available on SCHOLARVOX)

Westerman, George (2015). Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1-4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	

EM08MS - Digital transformation

Analyser et résoudre un problème complexe	1-4
---	-----

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-4

EM08MS - Digital transformation

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	For session 1: Students should come prepared having read the following articles: https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/the-internet-of-things-the-value-of-digital	Onboarding the Digital Transformation: The Digitization of Industries & Companies Emergence of new business models and disruption of incumbents (existing ones).	Salle Equipée	Mireille PACQUET	1
2	03.0	TD	*Students will need to chose an existing business models, or create a disruptive business model from scratc ,the rapid prototyping session will enable students to imagine a new value proposition for an existant or a new business model.	The Strategic Framework for Digital Transformation Rapid prototyping session with a Design Thinking Methodology (EDIT model) to design new value propositions (product or service) for an existent or a new business model using the Strategic Framework.	idem	idem	2
3	03.0	CA	TO READ BEFORE THE WORKSHOP SESSION 2 Building Digital Culture: A Practical Guide to Successful Digital Transformation	Key Focus on a consumer Centric strategy. Using digital and social media technologies for customer engagement Workshop: Using Personas and CustomerJourney to build a seamless customer experience.	idem	idem	3-4
4	03.0	CA	Reading the course material	Processes – The new Marketing and Sales rules. Building an Integrated Marketing strategy using framework and digital tools	idem	idem	4

EM08MS - Digital transformation

5	03.0	CA	Students: Should read prior to session 5 for discussion the book on Scholarvox. Chapter 10 - Leadeship page 78 Chapter 13 Skills and talents Page 107	"The Agile organization": Changing Mindsets, breaking down silos, managing. People & culture, improve staff competencies and skills How to implement digital and social technologies in a business to improve internal communications.	idem	idem	4
6	03.0	CA	Prepare Presentations	Deliver presentations and write reports	idem	idem	1-4

EM08MS - Sales and negotiation in the digital age

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Ongoing Assessment is organized throughout the semester with work to be prepared before each session, either reading the news on the topic of the next course or revising the previous chapters in order to continue the rest of the course. A test to verify the good performance of this work can be organized at the beginning of the session. It will be either a quiz, a test of knowledge or a group work. The OA score will be the average of the individual scores obtained in these tests.

The examination will be organized at the end of the semester, it will last 2 hours, will cover the whole course and will be based on a case study and / or questions on one or more subjects processed in progress.

Digital technology has a major impact on the profile of sellers; prospects are better informed, sales cycles are shortened, channels used converge.

The company must adapt by setting up an innovative sales strategy integrating digital in the design of its commercial networks.

Sales forces must be prepared, using multichannel methods and tools.

What makes today the difference in an increasingly competitive environment is for sellers the ability to constantly adapt their sales processes, improve their expertise on offers to sell, to respond to changes in purchasing practices.

This course will provide the methodological elements to develop these essential skills.

MODULE AIMS

- 1 : Understanding the digital challenges
- 2 : Understanding the evolution of the sales trade in the digital era
- 3 : Acquiring advanced sales skills
- 4 : Adapting the Sales Process to the the Digital Age
- 5 : Developing negotiation techniques

PRE-REQUIS

Fluent English.

Experience in sales would be an advantage.

METHODE PEDAGOGIQUE

Presentation of the different concepts of Sales Methods and Digital Tools in deductive form by the teacher and inductive from observations, experiences, exercises and case studies.

Emulation of collective intelligence within the group with the aim of understanding and practicing sales skills. Working with real case studies, exercises. Research to be carried out in flipped classroom mode. Documenting and presenting results.

BIBLIOGRAPHIE

- Laville Marie-Christine, Vente négociation, DUNOD, 2016
 Delaruelle Daniel, La vente et la négociation pas à pas, Vuibert, 2015
 Korda Philippe, Négocier et défendre ses marges, Dunod, 2015
 Aguilar Michaël, Vaincre les objections des clients, Dunod, 2012
 Belescot Max-Hubert, La Market intelligence appliquée à l'art de la vente dans l'entreprise 2.0, BoD, 2011

EM08MS - Sales and negotiation in the digital age

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-5
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1-5
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-5

EM08MS - Sales and negotiation in the digital age

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	06h00	Introduction to digital The evolution of the company, its modes of operation The new sales channels The changes	Salle équipée	Max-Hubert BELESCOT	1,2
2	3.0	CA	06h00	The sales cycle in the digital era	Idem	Idem	4
3	3.0	CA	06h00	Towards the advisory sale Case studies (CC grade)	Idem	Idem	3
4	3.0	CA	06h00	The Fundamentals of Negotiation Mastering the Five Golden Rules of Negotiation Case studies	Idem	Idem	5
5	3.0	CA	06h00	Playing the opponent's game Developing sales skills Case studies	Idem	Idem	5
6	3.0	CA	06h00	Case study presentations	Idem	Idem	1-5

EM08FIGG - Audit opérationnel et financier

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	Finance Gestion
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Yves-Alain ACH
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
LECTURE	3h00
SEMINAR	15h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %
Partiel - Etude de Cas notée	
Examen QCM et CAS	

A l'issue de la formation, l'étudiant doit être capable de maîtriser une méthodologie internationale d'audit; de porter un jugement sur l'information financière présentée par les entreprises
Ce module doit permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour mener une investigation, un audit financier et comprendre les incidences des décisions comptables et financières.
Ce module présente les méthodologies d'audit et d'évaluation des entreprises. Il s'agit de préciser la place de l'audit dans le processus d'information et d'appréhender les concepts généraux d'évaluation

MODULE AIMS

- 1 : Maîtriser une méthodologie internationale d'audit;
- 2 : Porter un jugement sur l'information financière
- 3 : Acquérir les compétences nécessaires pour mener un audit financier
- 4 : Comprendre les incidences des décisions comptables et financières.

PRE-REQUIS

Les connaissances comptables et financières (nationales et internationales) enseignées en première période.

METHODE PEDAGOGIQUE

Principalement par études de cas et recherches techniques menées par les étudiants.

BIBLIOGRAPHIE

Lois et directives
CNCC Les études juridiques
Le code annoté de la comptabilité La Villeguérin
Site de la CRCC : www.crcc.fr
Site du H3C : www.h3c.org
Consulter le code de déontologie
Consulter l'ensemble des NEP (Normes d'exercice professionnelle site CRCC et H3C)
Articles de presse
Audit et révision légale, Dominique Vidal, Litec
Audit et révision légale, guide pratique, Alberto Sillero, Eska
Audit et commissariat aux comptes, Gualino Editeur, Jean Pierre Emmerich et Gérard Lejeune

Graduate Attributes

- 1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	Compétence
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	Compétence
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	Accompli

- 2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

EM08FIGG - Audit opérationnel et financier

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	Synthétique
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	Accompli
Analyser et résoudre un problème complexe	Créatif

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	Autonome
Savoir être citoyen du monde	Adaptable
Savoir être professionnel	Responsable

EM08FICG - Audit opérationnel et financier

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CM	3	Schéma général de la démarche de l'auditeur	Salle équipée		Appréhender les concepts
2	3.0	CA	3	Missions, normes du commissaire aux comptes - Constitution d'un dossier	Salle équipée		Acquérir les compétences
3	3.0	CA	4	Analyse par les cycles - Cas pratique	Salle équipée		Acquisition du savoir faire
4	3.0	CA	4	Les objectifs du contrôle interne - Cas pratique	Salle équipée		Acquisition du savoir faire
5	3.0	CA	2	Nature des risques - La procédure d'alerte	Salle équipée		Analyser et résoudre un problème
6	3.0	CA	2	La révélation des faits délictueux	Salle équipée		Compréhension des normes comptables et des obligations juridiques

EM08FIGG - Fiscalité indirecte

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Catherine GILABERT
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

Quizz et contrôle continu sou forme de questions de cours et cas pratique pour la moitié de la note.
Partiel de 2 heures sans documents sou forme de cas pratiques et questions de cours.

A l'issue de la formation l'étudiant doit mieux comprendre l'environnement économique et fiscal de l'entreprise, être capable d'analyser une situation fiscale au regard de la TVA et connaître les dispositions fiscales relatives à la CET (contribution économique territoriale).

MODULE AIMS

- 1 : Comprendre les grands principes de la TVA
- 2 : Etre capable d'analyser une situation fiscale au regard de la TVA
- 3 : Traiter des cas concrets de déclaration de tva et de cas de régularisations
- 4 : Connaître les dispositions fiscales relatives à la CET

PRE-REQUIS

-Connaissances comptables et financières enseignées dans les années précédentes

METHODE PEDAGOGIQUE

La durée du cours est de 18 heures (6 séances x 3h) consacrées à l'enseignement des principes et à leur application au travers de cas pratiques.

BIBLIOGRAPHIE

Supports de cours
- Mémento TVA Francis Lefebvre.
TVA : Les points clés pour tout savoir du principal impôt en France Ed. 4 Auteur: Lambert, Marie, Editeur: Gualino; Publication: 2017
-Mémento fiscal Francis Lefebvre
Site service.public.fr et impôt.gouv.fr

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1.2.3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1.2.3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1.2.3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1.2.3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
-----------	-------------



EM08FICG - Fiscalité indirecte

Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM08FIGG - Fiscalité indirecte

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	3h	Le régime général de la TVA : champs d'application, territorialité, base d'imposition et taux, les obligations du redevable de la TVA.	salle équipéee		1
2	3.0	CA	3h	Exercices d'application.Déclaration et paiement. Les régimes d'imposition.Le calcul de la TVA déductible et collectée.	salle équipéee		1.3
3	3.0	CA	3h	Quizz.Exercices d'application sur séance précédente. Régularisations TVA.	salle équipéee		1.2.3
4	3.0	CA	3h	Quizz.Cas pratiques de synthèse sur déclaration TVA et régularisations.	salle équipéee		1.2.3
5	3.0	CA	3h	Contrôle continu. La CET : CFE et CVAE	salle équipéee		4
6	3.0	CA	3h	Correction contrôle continu. La CET (suite et fin).Cas pratiques	salle équipéee		4

EM08FIGG - Outils informatiques avancés

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Imane EL OUADGHIRI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Le module transmet aux étudiants la connaissance et la pratique de l'outil Excel, le logiciel le plus utilisé dans le monde professionnel. Les étudiants sont évalués sur leur capacité à utiliser Excel et d'en faire un vrai outil de gestion de données. L'objectif est de les former à gérer des bases de données sur Excel et de les organiser en un outil simple et efficace capable de synthétiser l'information.

MODULE AIMS

- 1 : Rendre les étudiants opérationnels et performants dans l'utilisation d'Excel
- 2 : Les étudiants doivent utiliser Excel pour gérer les bases de données
- 3 : Les étudiants se familiarisent avec les statistiques de base

PRE-REQUIS

aucun, niveau débutant

METHODE PEDAGOGIQUE

Aucun pré-requis n'est demandé.

Ce cours prend en considération l'hétérogénéité des étudiants vis à vos de leurs compétences informatiques. Il cherche à conduire ceux qui sont peu expérimentés vers une maîtrise des outils de base et à proposer, à ceux qui sont plus avancés, l'exploration de fonctionnalités nouvelles et à structurer leurs connaissances initiales.

BIBLIOGRAPHIE

manuels sur Scholarvox

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1-3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1-3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	0
Analyser et résoudre un problème complexe	1-3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1-3
Savoir être citoyen du monde	0
Savoir être professionnel	1-3

EM08FIGG - Outils informatiques avancés

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA	OUI	Prise en main du tableur Excel. Références absolues et relatives, multi feuilles.	salle informatique		
2	3.0	CA	OUI	Zone de validation. Formats, arrondi, noms de cellules.	salle informatique		
3	3.0	CA	OUI	Application sur données des Fonction "Si", Fonction "RechercheV-H"	salle informatique		
4	3.0	CA	OUI	application sur données de la fonction "Index-Equiv"	salle informatique		
5	3.0	CA	OUI	TCD			
6	3.0	CA	OUI	VBA Introduction	salle informatique		

EM08CGS - Planification et budgets

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	4.0	MODULE LEAD	JILL TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	36h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Le contrôle continu est une moyenne des quizzes, travaux de groupe traitant une étude de cas et d'un examen sur table.

Ce cours met en avant les fondements de la démarche budgétaire et de son application dans les entreprises. Le suivi de cette démarche permet de construire des plans opérationnels et de progrès et aboutit à l'élaboration de budget et des états prévisionnels. Ce cours permet ainsi aux étudiants d'intégrer l'ensemble de l'approche du pilotage de la performance. Il couvre les champs de la prévision, le contrôle et la mesure de la performance.

Il présente l'ensemble des techniques et des principes de prévision budgétaire, la construction des budgets opérationnels et des investissements ainsi que quelques exemples de contrôle budgétaire.

Privilégiant l'application et la pratique, le cours alterne exercices d'application et cas de synthèse et de réflexion.

MODULE AIMS

- 1 : savoir identifier les problèmes liés au contrôle de gestion
- 2 : savoir élaborer des budgets opérationnels
- 3 : savoir élaborer des budgets d'investissements
- 4 : savoir élaborer les budgets de synthèse
- 5 : distinguer le contrôle de gestion du contrôle budgétaire

PRE-REQUIS

les cours suivants de S3 et S4: comptabilité de gestion, introduction au contrôle de gestion et financement des organisations

METHODE PEDAGOGIQUE

Les concepts traités sont illustrés à partir d'étude de cas réels

Alternance d'exercices sur excellence et de cas de réflexion:

- cas automation consulting services de la HBS
- cas danshui de la HBS

BIBLIOGRAPHIE

Stratégique (2002) / Johnson, Gerry - Scholes, Kevan - Fréry, Frédéric

Contrôle de gestion et gestion budgétaire (2006)/ Horngren, Charles T. - Datar, Srikant - Foster, George - Bhimani, Alnoor Langlois, Georges

Le Contrôle de gestion : contrôle de gestion, contrôle d'entreprise (2005)/ Bouquin, Henri

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1,5
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4,5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	2,3,4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	

EM08CGS - Planification et budgets

Analyser et résoudre un problème complexe	2,3,4
3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable	
Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2,3,4

EM08CGS - Planification et budgets

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Préciser le contenu, le déroulement, le but et les méthodes pédagogiques du module cas d'introduction: automation consulting services de la HBS			1
2	3.0	CA		introduction à la prévision et au contrôle de gestion			5
3	3.0	CA		De l'objectif stratégique à la construction des plans d'action et des budgets			2,3,4
4	1.50	CA		Phases types du Processus Budgétaires Gestion budgétaire et centre de responsabilité			2,3,4
5	3.0	CA		La hiérarchie des budgets Les budgets opérationnels			2
6	1.50	CA		Applications budgétaires			2
7	1.50	CA		les budgets d'investissements.			3
8	3.0	CA		les budgets d'investissements-application			3
9	1.50	CA		Les budgets de trésorerie Correspondance entre budget, bilan et compte de résultat - Les solutions à rechercher en cas de déséquilibre - simulation budgétaire			4
10	3.0	CA		cas d'application			4
11	3.0	CA		Le contrôle budgétaire Les différents types d'écarts exercices			1,5
12	1.50	CA		cas d'application: Danshui			1,5
13	1.50	CA		contrôle continu			
14	3.0	CA		Le métier du CG : perspectives d'évolution- les mutations digitales			1

EM08ELS - Social Selling

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %
Group projects	

Social selling is a key skill for personal and professional development. Social selling techniques include sharing relevant social media content, interacting directly with potential buyers and customers, community building, personal branding, and social listening. Social Selling is primarily used in B2B, but its techniques could also be used in B2C and C2C markets.

MODULE AIMS

- 1 : Developing relationships as part of the sales process
- 2 : Using content creation to create and develop a community
- 3 : Applying Social Selling techniques

PRE-REQUIS

Marketing

METHODE PEDAGOGIQUE

Agile project management

BIBLIOGRAPHIE

MEDIALDEA, Clara. Social Selling Formula: How to become a social selling champion.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

EM08ELS - Social Selling

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	3h00	Day 1 Plan Social branding Become a though leader Exercise: Stablish your goal Social media clinic	Salle Equipée	Medialdea	1
2	03.0	CA	3h00	Day 2 Develop Social listening Social selling techniques, tips and tricks Exercise: launch your action plan Social selling clinic	idem	idem	2
3	03.0	CA	3h00	Day 3 Evaluate Network and community building Social selling exercise evaluation Sell yourself to get your dreamjob Clinic: alignment between your LinkedIn profile, CV and your social media interactions	idem	idem	3
4	03.0	CA	3h00	Day 4 Improve Useful tools Networking for success Job clinic	idem	idem	1-3

EM08ELS - Marketing du luxe

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM08ELS - Marketing du luxe

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM08ELS - Audit patrimonial

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

L'audit patrimonial consiste à analyser le patrimoine d'un particulier ou d'une entreprise pour pouvoir lui apporter des solutions répondant aux différentes problématiques soulevées, soit de manière globale, soit en fonction de thématiques précises. Cet audit recueille et structure les informations collectées, identifie et analyse les problèmes. Il permet de mettre en relief les objectifs et exigences du client pour aboutir à l'élaboration et à l'explication de stratégies appropriées.

MODULE AIMS

- 1 : apprendre à faire un audit patrimonial
- 2 : apprendre à faire un bilan patrimonial
- 3 : la validation d'une stratégie
- 4 : la lettre de mission

PRE-REQUIS

Tous les cours de droit, de fiscalité et de gestion financière

METHODE PEDAGOGIQUE

Etudes de cas

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1.2.3
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1.2.3
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1.2.3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1.2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	1.2
Analyser et résoudre un problème complexe	1.2.3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1.2.3
Savoir être citoyen du monde	1.2.3
Savoir être professionnel	1.2.3



EM08ELS - Audit patrimonial

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM08ELS - Négociation financière

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM08ELS - Négociation financière

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM08ELS - Gestion de la relation client

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM08ELS - Gestion de la relation client

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM08ELS - Outils de pilotage 1

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Évaluation pendant la mise en pratique par le étudiants

Cours d'introduction pratique à ce qu'un ERP, comment il se conçoit et s'utilise dans les métiers de la finance et du contrôle.

MODULE AIMS

- 1 : Maîtriser les concepts liés à la mise en place d'un ERP (de l'élaboration du cahier des charges à la mise en oeuvre du SI intégré).
- 2 : Etre autonome dans la création de reqêtes, d'extraction et de traitement automatisé de données.

PRE-REQUIS

Cours de Systèmes d'information, Excel

METHODE PEDAGOGIQUE

Learning by doing

Mise en pratique des opérations sur logiciels spécialisées; logiciel Cegid.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-2

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	2

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-2

EM08ELS - Outils de pilotage 1

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Découverte d'un ERP et principes généraux. Les différentes étapes dans la mise en place d'un ERP (de la formulation du besoin initial jusqu'à sa mise en production) : le cahier des charges, la prise en compte pragmatique des contraintes.	Salle informatique		
2	3.0	CA		Découverte des capacités de l'outil (Cegid). Notions de requêtes	Salle informatique		
3	3.0	CA		Création de requêtes et d'outils de pilotage : outils "simples" à "complexes"	Salle informatique		
4	3.0	CA		Examen final : création de requêtes opérationnelles en environnement évolutif.	Salle informatique		

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

L'évaluation de l'obtention des objectifs pédagogiques aura lieu sous forme d'un QCM en dernière séance.

Quel est le champ d'intervention des différents acteurs : managers, contrôle interne et audit ? quels sont leurs outils ?
Parcourir le chemin qui va de l'analyse des risques au management concret des risques opérationnels dans un projet.

MODULE AIMS

- 1 : apprecier les enjeux de l'audit interne
- 2 : savoir identifier les risques internes
- 3 : savoir analyser les risques internes
- 4 : connaitre les etapes de la gestion des risques en mode project

PRE-REQUIS

Avoir suivi le programme de la 4^e année EMLV Finance - Contrôle de gestion en initial ou en apprentissage

METHODE PEDAGOGIQUE

Partage d'expérience avec un Professionnel
Exposé des méthodes
Cas d'application
Echanges

BIBLIOGRAPHIE

Audit et contrôle interne : De la conformité au jugement Ed. 4, Auteur: Pigé, Benoît, Editeur: EMS Editions, Publication: 2017
De la gestion des risques au management des risques : Pourquoi ? Comment ? ,Auteur: Le Ray Jean, Editeur: AFNOR, Publication: 2015

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0			Introduction			
2	3.0			Charte de Valeurs			
3	3.0			Le cas L'Oreal			
4	3.0			Cas Aribus			

A4 Finance Initiale: Rattrapage/mise à niveau

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



A4 Finance Initiale: Rattrapage/mise à niveau

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

Digital Innovation Project

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Marcos LIMA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %
Project presentation	

Understand the dynamics of entrepreneurship and innovation using virtual tools.

MODULE AIMS

- 1 : Analyse an innovation ecosystem
- 2 : Plan an innovation strategy
- 3 : Execute an innovation strategy

PRE-REQUIS

None

METHODE PEDAGOGIQUE

Project-based learning

BIBLIOGRAPHIE

Osterwalder, A. et al. Business Model Generation. Wiley.

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	3

Digital Innovation Project

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	TD	03H00	COUVY Project 1	Salle équipée	Lellig	1,2,3
2	03.0	TD	03h00	COUVY Project 2	idem	idem	1,2,3
3	03.0	TD	03h00	COUVY Project 3	idem	idem	1,2,3
4	03.0	TD	0300	Project Presentations	idem	idem	1,2,3

ANGLAIS

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ANGLAIS	DEPARTMENT	Langues
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Alphonsus STEWART
		EMAIL	alphonsus.stewart@devinci.fr
		OFFICE	E466
		TEL	0141167143

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
PRACTICAL WORK	11h15

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %
Optional, not-for-credit	

Aider les étudiants dans leur préparation du TOEIC officiel

MODULE AIMS

- 1 : Perfectionner la méthodologie de l'apprentissage de l'anglais et les techniques spécifiques au test TOEIC
- 2 : Améliorer la Compréhension Orale (Parties 1 à 4 du test)
- 3 : Améliorer la Grammaire (Parties 5 & 6 du test)
- 4 : Améliorer la Compréhension Ecrite et notamment la vitesse de lecture en anglais (Parties 7a & 7b du test)
- 5 : Acquérir le vocabulaire typique du TOEIC

PRE-REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Analyse des difficultés des étudiants dans leur préparation personnel;
Analyse de différentes parties du test, avec conseils pour éviter les pièges.

BIBLIOGRAPHIE

Les étudiants doivent avoir un ou plusieurs manuels de préparation au TOEIC ; nous recommandons en particulier :
The complete guide to the TOEIC test, PBT version, by Bruce ROGERS
Tactics for the TOEIC, by Grant TREW
200% TOEIC, by Byrne & Dickinson

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



ANGLAIS

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

ESPAGNOL

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ESPAGNOL	DEPARTMENT	Langues
ECTS	2.0	MODULE LEAD	José-Fernando DOS SANTOS
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
PRACTICAL WORK	6h15

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	50 %
EXAMINATION	50 %

L'économie et les finances ainsi que la crise mondiale, le marché du travail en Europe et dans le monde, la globalisation culturelle, les pays émergents, sont quelques-uns des sujets proposés en semestre 7 afin de rendre la langue utile dans des contextes proches de la réalité de l'entreprise et de la société.

MODULE AIMS

- 1 : Etre capable d'analyser des situations et de proposer des solutions adaptées aux différentes réalités, ainsi que de proposer des services dans un marché concurrentiel.
- 2 : Savoir réfléchir sur des problèmes pratiques du monde des finances, du travail et de la société en général en proposant des solutions pratiques à des problèmes posés aussi bien à l'oral qu'à l'écrit.

PRE-REQUIS

Niveau de semestre 6 ou supérieur (soit un niveau A2+/B1 du CECRL).

METHODE PEDAGOGIQUE

Des rencontres en salle sous forme d'ateliers / cours afin de discuter en groupe sur les problèmes proposés en visant une mise en pratique de la langue orale. Chaque séance portera sur un sujet différent et invitera le groupe à une discussion. Un projet écrit sera demandé aux groupes ainsi qu'une présentation orale, ce qui comptera pour la note de contrôle continu, de même qu'une note de participation aux différents ateliers proposés. Un contrôle final viendra clore le semestre.

BIBLIOGRAPHIE

- Bescherelle, l'art de conjuguer en espagnol, Coll. Bescherelle, Hatier (conjugaison verbale)
- Claridad, Ed. Martorana (grammaire expliquée en français)
- La grammaire espagnole, Coll. Bescherelle, Hatier (livre de grammaire en français)
- Uso de la gramática española, Intermedio, EDELSA (livre d'exercices de grammaire en espagnol)
- Uso de la gramática española, Superior, EDELSA (livre d'exercices de grammaire en espagnol)
- Gramática, Nivel Medio B1, Anaya.

Méthodes

- Gente2, Difusión
- Intercambio 2, Difusión
- Rápido 2, Difusión
- Prisma B1, Edinumen.
- Abanico, Curso avanzado de español lengua extranjera, Difusión
- Al día, Curso intermedio/superior de español para los negocios. Livre de l'étudiant, SGEL
- Socios 2, curso de español orientado al mundo del trabajo, Difusión.
- Expertos, curso avanzado de español orientado al mundo del trabajo, Difusión.
- Temas de empresa, certificado superior de español de los negocios, Edinumen.
- Empresa siglo XXI, español de los negocios según el Marco común europeo de referencia, Edinumen.
- Latitud 0° Manual de español intercultural, Nivel intermedio-avanzado, SGEL

WEB

- <http://elconjugador.com> (pour la conjugaison des verbes)
- <http://verbos.net> (des exercices verbaux)
- <http://www.espagnolfacile.com/> (exercices de grammaire en général)

ESPAGNOL

<http://www.netvibes.com/infolangues> (portail du PULV pour les langues) ou
<http://www.netvibes.com/hispanitude> (portail personnel)
http://www.todoele.net/ejgram/Ejercicios_list.asp (exercices grammaticaux par thèmes)
www.ver-taal.com (exercices de grammaire, vidéos et beaucoup plus)

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



ESPAGNOL

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

Méthodologie de recherche I&II - Mémoire DMDA

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Français	DEPARTMENT	
ECTS	4.0	MODULE LEAD	Najoua MANITA
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS

LECTURE	1h15
SEMINAR	3h45

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

- L'évaluation porte sur le DIR2 (document intermédiaire de recherche). Elle est réalisée par le tuteur du mémoire.

L'objectif de ce cours est d'accompagner les étudiants dans la préparation de leur mémoire. Le mémoire est un exercice important et incontournable pour un étudiant de niveau Master. C'est la première fois que les étudiants doivent s'investir dans la durée (sur 2 années) pour rédiger un travail personnel et d'analyse. C'est un exercice difficile, parfois démotivant. Ce cours ponctue chaque semestre de leur master, en quatrième et cinquième année afin de leur donner la méthodologie nécessaire à la réalisation de cet exercice.

Le mémoire se construit autour d'un concept et d'une application terrain. Le concept a généralement été vu et appris en cours lors des précédentes années d'études et souvent approfondi en master. L'objet du mémoire n'est pas pour l'étudiant de retranscrire les connaissances sur le sujet mais d'identifier le débat et les questions actuelles posées sur ce concept afin d'émettre un certain nombre d'hypothèses (ou de questions de recherche). L'application terrain permet de tester ces hypothèses, de les valider totalement ou partiellement, de les invalider le cas échéant et d'en tirer un certain nombre d'enseignements qui peuvent être autant de conclusions et recommandations.

En S7 donc premier semestre de 4e année, l'objectif est de les accompagner dans la compréhension de l'exercice, le choix d'un sujet et la définition d'une problématique.

MODULE AIMS

- 1 : Comprendre ce qu'est un mémoire et quelle en est son utilité
- 2 : Apprendre à choisir un sujet pertinent, original et à la portée d'un étudiant
- 3 : Comprendre ce qu'est une problématique et l'intérêt de bien la formuler pour traiter le sujet
- 4 : Apprendre à élaborer une problématique autour d'un concept et d'un champ d'application

METHODE PEDAGOGIQUE

La méthodologie de ce cours consiste en premier semestre à une première séance de présentation du mémoire puis en des ateliers plus pratiques au fur et à mesure de l'avancée du mémoire

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	3, 4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	3, 4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	3,4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO

Méthodologie de recherche I&II - Mémoire DMDA

Savoir être acteur de son projet de vie	1, 2, 3 et 4
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1, 2, 3 et 4

Méthodologie de recherche I&II - Mémoire DMDA

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	1.25			Présentation du mémoire de master			

EM07ELO - Recruiting & motivating team players

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ANGLAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Philippe SPACH
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

1 collective case study 30%
1 case problem solving (written and oral collectively presented.
(collective 50% individual 20%)

Understand motivation as main tool to build team and manage people, including in recruitment process. Because all manager participate in recruitment process for their team, they need to define and find hard and soft skills needed, determine profile, talents.

MODULE AIMS

- 1 : Define skill (hard and soft) needed, timing and follow up.
- 2 : Understand and act in recruitment process, selecting people
- 3 : Understand motivation technics
- 4 : Use technics of team building in order to manage people

PRE-REQUIS

"fondamentaux du management"

METHODE PEDAGOGIQUE

Lectures,
simulations, role playing
case studies solving problems

BIBLIOGRAPHIE

Patrick Lencioni "The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable", published 2002

"Harvard Business Review on Building Better Teams (Paperback)" by Harvard Business School Press published 2011

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2, 3, 4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2,4
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	2,3,4
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2,3,4

EM07ELO - Recruiting & motivating team players

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Recruitment process Operation Candidate image vs Corporate image, virtuality and background checking, campus managing)	Salle équipée		1,2
2	3.0	CA	articles, slides reading through moodle order to prepare case study. 4h00	Recruitment technics and tools (big data, web 2.0, interviews, face to face, collective & indiv, phone & skype)	Salle équipée		1,2,3
3	3.0	CA	articles, slides reading through moodle order to prepare case study. 4h00	Why motivate people ? (weelbeing at work, downsizing, etc)	Salle équipée		2,3
4	3.0	CA	work on collective presentation. 8h00	Team building technics : Professional development activities, shared cultural moments or disconnected activities.	Salle équipée		3,4

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Français	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Michel DALMAS
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Ethique et responsabilité sociale de l'Entreprise

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Mgt Opé. & Outils Gestion Projets

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Philippe SPACH
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Note de synthèse individuelle (Lecture et recherche) 25%
 Etude de cas d'analyse clinique rédigée collective 50%
 Présentation des résultats de l'analyse (collective et apports personnels) 25%

Aborder la PLAN DO CHECK ACT avec des outils managériaux éprouvés et appropriés.
 Chaque de l'amélioration continue donne la possibilité au futur manager d'avoir une "boite à outils" utilisable et adaptable.
 Planifier Faire et déléguer, Contrôler et mener une action corrective.

MODULE AIMS

- 1 : Connaître des outils de base en management quotidien
- 2 : Connaître et maîtriser des outils de diagnostique, de résolution de problème
- 3 : Connaître et savoir utiliser des outils d'analyse clinique rétrospectifs
- 4 : Connaître et savoir utiliser des outils d'analyse prospectifs
- 5 : Définir et mettre en oeuvre des plans d'action de suivi

PRE-REQUIS

none

METHODE PEDAGOGIQUE

Didactique,
 Mise en situation
 Etudes et résolutions de problèmes

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2,3,4,5

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	1,2,3,4,5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1,2,3,4,5

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1,2,3,4,5

EM07ELO - Mgt Opé. & Outils Gestion Projets

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Présentation des outils de management quotidien (animation, communication, suivi des projets, organisation)	Salle équipée		1
2	3.0	CA	Résolution d'étude de cas 4h	Présentation des outils favorisant la prise de décision, de résolution de problème)	Salle équipée		2
3	3.0	CA	Préparation de présentation collective de la résolution : 1h. Résolution de l'étude de cas Arbres des causes ou AMDEC 4h	Gestion des incidents sur les projets : méthode de l'arbre des faits et des causes et du suivi d'actions	Salle équipée		3,5
4	3.0	CA	Préparation de présentation orale : 2 h	Méthode probabiliste de gestion de projet - intégration qualité : l'analyse des modes de défaillances, leurs effets et leur criticité	Salle équipée		4,5

EM07ELO - Manager des collaborateurs indépendants

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING		DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Philippe SPACH
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Etude de cas - Résolution de problème : 50% Collectif avec apports personnels 25%
Dossier d'organisation d'évènement ou d'opération - mission : 25% collectif

Dans un environnement changeant, marqué par l'émergence des expertises non salariées, indépendantes et l'arrivée des nouvelles générations au travail, les managers, au sein des entreprises, doivent coordonner des missions qui ne sont plus seulement réalisées par des salariés mais par des collaborateurs aux attaches contractuelles diverses. Comment conserver une motivation élevée, un rapport au travail sain, un certain bien être collectif afin que les objectifs soient réalisés ?

MODULE AIMS

- 1 : Connaitre la diversité des attaches contractuelles et leur contraintes managériales.
- 2 : Savoir utiliser les techniques managériales auprès de collaborateurs sans regard de statut
- 3 : Savoir manager une mission - opération - évènement en terme d'obligations légales

PRE-REQUIS

Fondamentaux du management

METHODE PEDAGOGIQUE

Didactique
Mise en situation
Echange et témoignages
Résolution de problème

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	2,3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	2,3
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	2,3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	2,3

EM07ELO - Manager des collaborateurs indépendants

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		Présentation des environnements nécessitant de manager des indépendants (des missions de coordination de différents corps de métiers à des événements artistiques)	Salle équipée		
2	3.0	CA	Lecture et rédaction de synthèse : 2h	Comment manager des indépendants, des autonomes avec des salariés autour de memes opérations.	Salle équipée		
3	3.0	CA	Projet sur étude de cas : 3h	La cas particulier mais obligatoire d'assurer la santé sécurité des opérateurs collaborateurs.	Salle équipée		
4	3.0	CA	Travaux de recherches des risques projet sur étude de cas: 4h et préparation de présentation : 1h	Présentation des travaux projets de management d'opération mission avec collaborateurs extérieurs	Salle équipée		

EM07ELO - Marketing du luxe

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Patricia BAUDIER
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Case study on Luxury brand = Oral defense

Discover and understand the specific codes of the luxury business using the 4P's.

MODULE AIMS

- 1 : Analyse : student must be able to understand the Luxury's codes
- 2 : Create : student will work on a business case
- 3 : Recommendate : being able to do some recommendations
- 4 : Improve: their level of english and vocabulary
- 5 : Improve : their soft skills

PRE-REQUIS

Basis on the fundamental of Marketing

METHODE PEDAGOGIQUE

Courses followed by business cases on Luxury Business

BIBLIOGRAPHIE

Scholarvox =)
 Jorsin, Pierre-François (2014) Luxury as you have never seen it before
 Kapferer Jean-Noël, Bastien Vincent the luxury strategy

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	1 and 4
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1,2 and 3

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	4 and 5
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	4 and 5
Analyser et résoudre un problème complexe	1, 2 and 3

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	NA
Savoir être citoyen du monde	4
Savoir être professionnel	1,2,3 and 5

EM07ELO - Marketing du luxe

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	03.0	CA	1H00	4P's : Product and Price + Business case	Retroprojecteur		1,2, 3, 4
2	03.0	CA	1H00	4P's: Place and Promotion + Business Case	Retroprojecteur		1,2, 3, 4
3	03.0	CA	1H00	Experiential Marketing + Business Case	Retroprojecteur		1,2, 3, 4
4	03.0	CA	1H00	Co-branding + oral defense of the Business case	Retroprojecteur		1,2, 3, 4 and 5

EM07ELO - Towards Corporate Geopolitical Responsibility?

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ANGLAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Bastien NIVET
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Towards Corporate Geopolitical Responsibility?

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Pilotez le changement

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING		DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Quiz à la fin

Découvrir les enjeux et les méthodes pour lever les freins de la résistance au changement : comprendre les points clés du processus et les problèmes éthiques soulevés par le changement organisationnel.
Comment faire pour donner un sens au changement à mettre en place ?

MODULE AIMS

- 1 : Comprendre les points clés du processus
- 2 : Savoir donner un sens au changement à mettre en place

PRE-REQUIS

Programme S7 Finance Contrôle de Gstion

METHODE PEDAGOGIQUE

Présentations base sur des cas réels.
Applications

BIBLIOGRAPHIE

Maîtriser le changement, Auteur: Labruffe, Alain, Editeur: AFNOR, Publication: 2013
Accélérer le changement : Le théorème de Welch, Auteur: Devriendt, Pierre, Editeur: EMS Editions, Publication: 2012

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-2
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-2

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	1-2

EM07ELO - Pilotez le changement

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0	CA		CHARTRE DES VALEURS ET FINALITES			
2	3.0	CA		Cas Airbus			
3	3.0	CA		Cas Siemens			
4	3.0	CA		Cas Alstom			

EM07ELO - Big Data Collection for Managers

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ANGLAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	JILL TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Big Data Collection for Managers

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Le management des risques et le contrôle interne

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Jill TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	100 %
EXAMINATION	0 %

Les connaissances seront évalués par une test à la fin des 4 séances

Quel est le champ d'intervention des différents acteurs : managers, contrôle interne et audit ? quels sont leurs outils ?
Parcourir le chemin qui va de l'analyse des risques au management concret des risques opérationnels dans un projet.

MODULE AIMS

- 1 : apprecier les enjeux de l'audit interne
- 2 : savoir identifier les risques internes
- 3 : savoir analyser les risques internes
- 4 : connaitre les etapes de la gestion des risques en mode project

PRE-REQUIS

Avoir suivi le programme de la 4^e année EMLV Finance - Contrôle de gestion en initial ou en apprentissage

METHODE PEDAGOGIQUE

Partage d'expérience avec un Professionnel
Exposé des méthodes
Cas d'application
Echanges

BIBLIOGRAPHIE

Audit et contrôle interne : De la conformité au jugement Ed. 4, Auteur: Pigé, Benoît, Editeur: EMS Editions, Publication: 2017
De la gestion des risques au management des risques : Pourquoi ? Comment ? ,Auteur: Le Ray Jean, Editeur: AFNOR, Publication: 2015

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	1-4
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	1-4

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	1-4

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	3.0			Introduction			1
2	3.0			Charte de Valeurs			
3	3.0			Le cas AIRBUS			
4	3.0			Le cas Alstom/Siemens			

EM07ELO - The ART market. What business model?

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	JILL TYNAN
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - The ART market. What business model?

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Audit patrimonial

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Audit patrimonial

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Négociation financière

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Négociation financière

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM07ELO - Gestion de la relation client

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	FRANCAIS	DEPARTMENT	
ECTS	0.0	MODULE LEAD	Amel SAHLI
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S07

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	12h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



EM07ELO - Gestion de la relation client

Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

EM08 - LV2/FLE

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	ENGLISH	DEPARTMENT	
ECTS	2.0	MODULE LEAD	Alphonsus STEWART
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
TUTORIAL	18h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	
Savoir être citoyen du monde	
Savoir être professionnel	



Scheduling

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
---	-------	------	----------------	--------	------------	----------------	-------------

formation au MBTI

MODULE DESCRIPTION

LANGUAGE OF TEACHING	Français	DEPARTMENT	Soft Skills et Services Pédagogiques
ECTS	0.0		Transverses
		MODULE LEAD	Laure BERTRAND
		EMAIL	
		TEL	

POSITIONING OF THE MODULE WITHIN THE PROGRAMME

PROGRAM	EMLV
YEAR IN THE COURSE	4
SEMESTER	S08

DURATION (HOURS)

TOTAL CONTACT HOURS	
SEMINAR	7h00

TOTAL ASSESSMENT

CONTINUOUS ASSESSMENT	0 %
EXAMINATION	0 %

Le MBTI est l'outil de personnalité le plus utilisé dans le monde, notamment dans les entreprises.

MODULE AIMS

- 1 : Découverte de son type MBTI personnel. Compréhension de ses préférences comportementales, de ses motivations, de ses facteurs de stress.
- 2 : Compréhension, grâce au MBTI, de son fonctionnement dans une équipe de travail. Identification des points forts que l'on peut apporter dans une équipe-projet, ainsi que des points de développement sur lesquels progresser.
- 3 : Aptitude à plus grande tolérance envers les autres, acceptation des différences dans une équipe. Compréhension de l'intérêt de la complémentarité des personnalités et des talents, au service du projet.
- 4 : Capacité à utiliser le MBTI au service de la performance du projet collectif et de la satisfaction des besoins du commanditaire.
- 5 : Développement de sa capacité à la réflexivité, individuelle et collective, dans une logique d'amélioration permanente au service à la fois du projet et de son propre développement personnel. Découverte des pratiques de

PRE-REQUIS

aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

- Passation du questionnaire
- Exploration des 4 dimensions et auto positionnement
- Validation individuelle de son type MBTI
- Stress et MBTI
- Identification du Profil MBTI de l'équipe-projet
- Détermination de la stratégie de coopération de l'équipe, au service de la performance du projet PI2

Graduate Attributes

1 - Savoir : Compétent, Expérimenté, Accompli

Attribute	OBJ. PEDAGO
Connaître les grandes fonctions de l'entreprise et comprendre son environnement	
Connaître et comprendre l'entreprise à l'international	
Acquérir et maîtriser les savoirs dans un domaine de spécialisation	

2 - Savoir-faire : Analytique, Synthétique, Créatif

Attribute	OBJ. PEDAGO
Comprendre et communiquer à l'oral et à l'écrit	
Maîtriser les langues étrangères et les différences culturelles	
Analyser et résoudre un problème complexe	

3 - Savoir-être : Autonome, Responsable, Adaptable

Attribute	OBJ. PEDAGO
Savoir être acteur de son projet de vie	1 à 5



formation au MBTI

Savoir être citoyen du monde	1 à 5
Savoir être professionnel	1 à 5

formation au MBTI**Scheduling**

#	Durée	Type	Travail perso.	Themes	Logistique	Intervenant(s)	Obj Pedago.
1	07.0	CA					