

## **BUSINESS SPIRIT**

### **1. Enseignant :**

Madame Manuela Cousin

### **2. Code :**

BSP02

### **3. Objectif :**

« De l'appropriation à la réalisation »

Le programme 'Business Spirit' est axé sur deux pôles : la Formation et les Associations

- Développer le caractère actif des étudiants
- Les rendre constructeurs et fondateurs de leur formation et développer chez l'étudiant un esprit d'équipe, une force d'esprit et une énergie croissante pour son objectif professionnel (ex. développer un courant d'affaire)
- Suivre l'étudiant dans cette transformation sur toute la durée de son parcours de formation
- Adapter le parcours professionnel et personnel en fonction de la personnalité de chaque étudiant

L'étudiant sera capable de : résoudre une problématique donnée de manager une équipe de personnes

Il sera aussi capable d'observer et analyser une situation donnée en proposant des points d'amélioration

### **4. Contenu :**

1. « De la connaissance de soi à l'art de négocier »
2. « Se vendre pour mieux négocier »

Projet Personnel et professionnel

- Synthèse du stage sur le plan des attitudes et comportements (relations interculturelles, organisation de la mission, problèmes rencontrés et résolutions)
- Conférences métiers (les métiers, les spécialisations en 3<sup>e</sup> année, approche professionnelle)
- Forum recrutement ou les midis du recrutement

Pratique des affaires

- Se vendre en 2 minutes devant une caméra (CV live / Partenaire avec Job Stratégie), entretien de motivation
- Animer une réunion (3 groupes : les animateurs, les participants, les observateurs) et apport théorique à la fin de la séance
- Achat et vente auprès d'un Comité de Direction et apport théorique sur la méthodologie d'un choix d'un fournisseur
- Vivre 2 jours auprès d'un manager
- Observation, analyse et décryptage des environnements de travail professionnel et de travail académique

Challenge Entreprise AFIMES / Etude de marché

- Présentation des challenges
- Présentation des missions à réaliser
- Méthodologie avec les professionnels concernés
- Bilan intermédiaire et Réorientation
- Bilan final

### **5. Pré requis :**

Avoir la capacité de se mettre en question sur son savoir être, la capacité d'écoute

### **6. Niveau des études :**

Master 1, ESCI 2<sup>e</sup> année

### **7. Nombre d'heures :**

18

### **8. Nombre d'ECTS :**

2

**9. Langue d'enseignement :**

Français

**10. Méthodes pédagogiques :**

La volonté est de faire prendre conscience aux étudiants de certaines valeurs : force, persévérance, enthousiasme, courage, énergie et conviction.

Cette approche pédagogique devra passer par une étape de bilan de connaissances et des compétences.

Cours magistraux, dossiers, études de cas et cas réels vécus

Simulations. L'étudiant est acteur véritable puisqu'il prépare en amont son intervention et anime le cours de ses collègues.

Un apport théorique est fourni à la fin de chaque cours.

**11. Modalités d'évaluation des étudiants :**

Contrôle continu (40%) : travail de groupe

Contrôle final (60%) : travail individuel

**12. Bibliographie de référence :**

Bruno Jarrosson, 100 ans de management, Ed Dunod, 2000

Pascal Desbordes, Le coaching efficace des commerciaux, Ed Dunod, 2002

André Bernole, Le coaching des vendeurs, Les éditions d'organisation, 1999

Maryline Manning, Patricia Haddock, Diriger au féminin, Les presses du management, 1990

Thierry Delahaye, Louis-Marie Grousset, Yves Guézou, L'art d'animer une réunion, Nathan, 1996

Yves Lellouche, Florence Piquet, La négociation acheteur/vendeur, Ed. Dunod, 2010

C. Chapman, Les secrets de la vente, Les presses du management, 1994

Jacques Lendrevie, Julien Levy, Denis Lindon, « Mercator », Dalloz, 2005