

## **BUSINESS SPIRIT**

### **1. Enseignant :**

Madame Manuela Cousin

### **2. Code :**

BSP01

### **3. Objectif :**

« De la formation à l'appropriation »

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 mieux comprendre ses besoins grâce à l'acquisition du savoir sur la connaissance de soi.

Il saura mettre en évidence ses compétences et ses qualités dans son projet professionnel.

De plus, l'étudiant aura acquis grâce aux actions diverses (associations, challenges) la prise d'initiative et le savoir faire dans l'organisation d'un événement.

### **4. Contenu :**

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

Projet Personnel et professionnel

- Connaissance de soi (apprendre à se connaître, préférences cérébrales, tests personnels)
- Outils pour la recherche d'emploi (acquérir les outils pour définir, construire et mettre en œuvre son projet personnel et professionnel)
- Préparation à un entretien d'embauche, ateliers, 2 simulations (CV, lettre de motivation, entretiens individuels et collectifs)

Projets associatifs

- Présentation des associations
- Méthodologie (cahiers de charges et passation)
- Bilans intermédiaires (budgets, rétro plannings)
- Résultats des projets associatifs

Challenge Entreprise URSSAF

- Présentation des challenges
- Présentation des missions à réaliser (200 appels par étudiant soit 40 appels par mois/ Marketing téléphonique)
- Méthodologie pour la pratique du marketing téléphonique avec les professionnels concernés
- Bilan intermédiaire et Réorientation des axes méthodologiques
- Bilan final

### **5. Pré requis :**

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

### **6. Niveau des études :**

L3 / Bachelor, ESCI 1<sup>e</sup> année

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

15

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

3

**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 de qualités nécessaires à la réussite d'objectifs personnels et professionnels.

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

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

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

Contrôle continu (40%) : travail de groupe

Contrôle final (60%) : travail individuel

**12. Bibliographie de référence :**

Stephen R. Covey, Les sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent, Ed First Business, 2005

Pierre Longin, Agir en leader avec la PNL, Ed Dunod, 2006

Daniel Goleman, L'intelligence émotionnelle, J'ai lu. Bien-être. Psychologie, 2003

Florence Le Bras, CV – mode d'emploi vie professionnelle, Ed Marabout, 2006

Florence Le Bras, L'entretien d'embauche, Ed Marabout, 2001

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

M. Chozas, C. Jullien, P. Gabillet, Communication et négociation, Ed Foucher, 2006

Patrick Audebert, Profession : négociateur, Ed d'organisation, 1995

Jacques Lendrevie et Lindon, Mercator, Dunod, 2006

Les Méthodes, Hermann

Revues spécialisées : Action commerciale, mensuel