

BUSINESS SPIRIT

1. Enseignant :

Madame Manuela Cousin

2. Code :

BSP03

3. Objectif :

« De la réalisation à l'aboutissement »

Poursuivre le programme Business Spirit afin de lui donner continuité et lisibilité tout au long du cursus de formation, à savoir :

- 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
- 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 d'être un véritable chef de projet en tenant compte de la réalisation d'objectif et grâce à sa méthodologie.

Il sera capable de prendre en considération la gestion de la variante humaine (gestion de stress, gestion de conflits, etc.).

4. Contenu :

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

Pratique des affaires

- Intelligence émotionnelle
- Gestion du stress
- Gestion de conflits
- Gestion de projet
- Management d'équipe

Challenge Entreprise (Prodene Klint et Peugeot)

- Présentation des challenges, des missions à réaliser et méthodologie avec les professionnels concernés
- Bilan intermédiaire et réorientation
- Axe méthodologique
- Journée de l'industrie
- Forum recrutement

5. Pré requis :

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

6. Niveau des études :

Master 2, ESCI 3^e année

7. Nombre d'heures :

24

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

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 et 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

Les secrets de la vente, les presses du management