Start up

UE 35

Enseignant(s) responsable de l'UE : Xavier GUYAUX
Autres enseignant·e·s de l'UE : Stéphane FEYENS, Régis VANSNICK

Année d'études	Bloc 3
Acronyme	MKU31SEMPL
Nombre de crédits ECTS	11 (facteur de pondération)
Volume horaire	90 h (Q1 90 / Q2 0)
Période de l'année	Quadrimestre 1
Niveau du cycle	1er cycle
Cadre européen de certification	Niveau 6
Caractère dans le programme	Cours obligatoire dans le programme
Langue(s) d'enseignement	Français
Coordonnées du service	Campus d'Anderlecht, Avenue Émile Gryzon 1 (bât. 4C), 1070 Anderlecht
Mode d'évaluation	Unité évaluée en épreuves spécifiques par activité d'apprentissage
UE prérequises	Néant
UE corequises	Néant

Liste des activités d'apprentissage

Activité d'apprentissage	Volume horaire	ECTS	Présence obligatoire
MK31SCDE Séminaire de création d'entreprise	45	6	OUI
MK31EMARK E-marketing	45	5	OUI

Contribution de l'UE au profil d'enseignement du programme

- **RE01** ARES. 1 S’insérer dans son milieu professionnel et s’adapter à son évolution
- **RE01.1** ARES. 1.1 Travailler tant en autonomie qu’en équipe dans le respect de la culture de l’entreprise
- **RE01.5** ARES. 1.5 Proposer des solutions innovantes dans le développement des projets marketing et les accompagner
- **RE01.6** ARES. 1.6 Identifier ses besoins de développement et s’inscrire dans une démarche de formation permanente
- **RE03.5** ARES. 3.5 Intégrer les mécanismes comptables et de gestion financière
- **RE03.6** ARES. 3.6 Choisir, utiliser et développer les outils et techniques adéquats pour le marketing direct, la vente et le merchandising
- **RE04.1** ARES. 4.1 Comprendre, interpréter et anticiper le comportement du client
- **RE04.2** ARES. 4.2 Dépouiller, trier, synthétiser et interpréter les résultats d'études de marché
- **RE04.5** ARES. 4.5 Identifier et actualiser les indicateurs pertinents de suivi des marchés
- **RE04.6** ARES. 4.6 Évaluer la rentabilité de plans d'actions marketing
- **RE05.2** ARES. 5.2 Planifier les différentes étapes liées à l'élaboration du plan marketing

Autres connaissances ou compétences prérequises

Séminaire de création d'entreprise

Néant

E-marketing

Néant

Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

Séminaire de création d'entreprise

Objectifs

Identifier les opportunités de marché

Déterminer un business model

Rédiger un Business plan, principalement un plan marketing et un plan financier

Pitcher son projet

Justifier la méthodologie utilisée, les outils utilisés et les choix effectués

Contenu

Trouver une produit ou un service innovant (par exemple en utilisant la matrice Ansoff)

Création d'entreprise, forme juridique, financement

Plan marketing (marketing Mix, études de marché, argumentaires de vente, etc.) Communication digitale: Site internet, SEO (stratégie de contenu), Réseaux sociaux / Création de communauté, Acquisition et gestion des prospects par email

Business Model Canvas

E-marketing

Objectifs
Savoir mettre en place un stratégie de communication digitale efficace Savoir envoyer des e-mails commerciaux Comprendre l'importance du marketing de contenu. Optimisation de textes existants Netlinking
Contenu
E-mail marketing Réseaux sociaux Community management Marketing de contenu Search marketing Netlinking

Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

Séminaire de création d'entreprise

-Cours magistral -Apprentissage de façon pratique via la réalisation d'un projet simulé

E-marketing

-Cours magistral -Tutoriels en ligne -Travaux pratiques

Acquis d'apprentissage sanctionnés, spécifiques et contribuant à l'UE

Séminaire de création d'entreprise

produit final attendu:

Plan marketing

Plan financier

Support de présentation orale

E-marketing

-Envoyer un e-mail commercial -Gérer la présence d'une entreprise sur le web et les réseaux sociaux

Description des supports de cours indispensables

Aucun support indispensable renseigné.

Description des références et des supports complémentaires

Description	Accès à la source	URL
Séminaire de création d'entreprise : Slides du professeur, sites internet, vidéos	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—
E-marketing : Slides du professeur, Tutoriel en ligne	—	—

Mode d'évaluation et de pondération par activité au sein de l'UE

Cette unité d'enseignement est évaluée en épreuves spécifiques par activité d'apprentissage.

Méthode d'intégration :

- Si aucune des notes des différentes AA qui composent l'UE ne se situe en deçà de 8/20, c'est la technique de la moyenne arithmétique pondérée qui est appliquée.
- Si la note d'une ou plusieurs AA composant une UE se situe en deçà de 8/20, la note finale de l'UE correspondra à la plus mauvaise des notes reçues.

Janvier			
Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 50 %			
Évaluation continue	40 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Travaux durant la session	40 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Examen oral	20 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
E-marketing — méthode d'intégration : 50 %			
Évaluation continue	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé

Août			
Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 50 %			
Évaluation continue	30 %	Type de questions : Le travail remis sera suivi d'une défense orale	Examen à livre : Livre fermé
Travaux durant la session	50 %	Type de questions : Le travail remis sera suivi d'une défense orale	Examen à livre : Livre fermé
Examen oral	20 %	Type de questions : Le travail remis sera suivi d'une défense orale	Examen à livre : Livre fermé
Report de la note de l'évaluation continue qui sera améliorée le cas échéant			
E-marketing — méthode d'intégration : 50 %			
Évaluation continue	35 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Travaux durant la session	65 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé