# 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 |
|---|---|---|---|
| **MK31EMARK** E-marketing | 45 | 5 | OUI |
| **MK31SCDE** Séminaire de création d'entreprise | 45 | 6 | 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

### E-marketing

Néant

### Séminaire de création d'entreprise

Néant

## Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

### 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

### 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

## Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

### E-marketing

-Cours magistral -Tutoriels en ligne -Travaux pratiques

### Séminaire de création d'entreprise

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

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

### E-marketing

-Création d'un plan marketing pour une start-up

### Séminaire de création d'entreprise

produit final attendu:

Plan marketing

Plan financier

Support de présentation orale

## Description des supports de cours indispensables

| Description | Accès à la source | URL |
|---|---|---|
| **Séminaire de création d'entreprise :** | Ce support de cours est disponible sur le campus numérique | — |

## Description des références et des supports complémentaires

| Description | Accès à la source | URL |
|---|---|---|
| **Séminaire de création d'entreprise :**<br><br>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** | | | |
|---|---|---|---|
| **E-marketing — méthode d'intégration : 50 %** | | | |
| Évaluation continue | 35 % | Type de questions : — | Examen à livre : — |
| Travaux hors session | 65 % | Type de questions : — | Examen à livre : — |
| **Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 50 %** | | | |
| Travaux hors session | 20 % | Type de questions : Questions ouvertes | Examen à livre : Livre fermé |
| Travaux durant la session | 30 % | Type de questions : Questions ouvertes | Examen à livre : Livre fermé |
| Examen oral | 50 % | Type de questions : Questions ouvertes | Examen à livre : Livre fermé |

| Août | | | |
|---|---|---|---|
| **E-marketing — méthode d'intégration : 50 %** | | | |
| Évaluation continue | 35 % | Type de questions : Non applicable | Examen à livre : — |
| Travaux hors session | 65 % | Type de questions : Non applicable | Examen à livre : — |
| **Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 50 %** | | | |
| Travaux durant la session | 50 % | Type de questions : Le travail remis sera suivi d'une défense orale | Examen à livre : Livre fermé |
| Examen oral | 50 % | 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 | | | |