Start up

UE 35

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

Année d'études	Bloc 3
Acronyme	MKU31SEMPL
Nombre de crédits ECTS	11 (facteur de pondération)
Volume horaire	78 h (Q1 78 / 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 de Bruxelles, Avenue Émile Gryson 1 (bât. 4C), 1070 Bruxelles
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	39	5	OUI
MK31SCDE Séminaire de création d'entreprise	39	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 rédiger un business plan marketing (avec aspects budgétaires) détaillé d'une startup (fictive ou réelle) suivant le modèle Business Model Canva

Savoir analyser une idée de startup de manière approfondie

Analyses de livres liés à la création d'entreprise

Etudes de cas pratiques

Contenu

- Business plans marketings détaillés
- Stratégies marketing digital détaillées
- Utilisation de l'IA de manière efficiente
- Travaux de groupes
- Présentations

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 un 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 magistraux
- Réalisations d'exercices
- Analyse de cas réels
- Analyse de livres □□ sur l'entreprise
- Vidéos Youtube
- Travaux de groupe
- Présentations

Séminaire de création d'entreprise

- Cours magistraux
- 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 : Software gratuit de mindmapping: XMIND	Ce support de cours est disponible sur internet	Lien

Description des références et des supports complémentaires

Description	Accès à la source	URL
Séminaire de création d'entreprise : Slides Autres ressources utiles	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—
E-marketing : Videos Cas pratiques Livres Slides Autres ressources utiles	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—

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 : 100 %			
Travaux hors session	40 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Examen écrit	60 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
L'examen écrit sera composé de deux parties: 1. Pour les étudiants n'ayant pas effectué les travaux de manière volontaire pendant l'année (présence en cours facultative) ils effectueront un cas pratique à l'examen (40% de la note), pour les étudiants qui ont fait cette partie en cours (ensemble de plusieurs travaux notés de manière continue pendant tout le trimestre), ils reporteront la note des travaux pour cette partie. 2. Tous les étudiants seront évalués sur une partie théorique (1h) à livre fermé. => Donc il est important de noter que la remise de travaux et la présence en cours sont facultatives, soit l'étudiant remet ses travaux pour 40% de ses points (partie pratique) et 60% à l'examen écrit pour la partie théorique à livre fermé, soit l'étudiant effectue la partie pratique lors de l'examen.			
Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 100 %			
Travaux hors session	20 %	Type de questions : Examen Oral	Examen à livre : Livre fermé
Examen oral	80 %	Type de questions : Examen Oral	Examen à livre : Livre fermé
Août			
E-marketing — méthode d'intégration : 100 %			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Partie théorique et pratique combinée pour tous les élèves.			
Séminaire de création d'entreprise — méthode d'intégration : 100 %			
Travaux hors session	20 %	Type de questions : Examen Oral	Examen à livre : Livre fermé
Examen oral	80 %	Type de questions : Examen Oral	Examen à livre : Livre fermé
Report de la note de l'évaluation continue qui sera améliorée le cas échéant			