Organisation

UE 04

Enseignant(s) responsable de l'UE : Anne DUTRY
Autres enseignant·e·s de l'UE : Régis VANSNICK, Fabian POTIER, Dimitri TUTS

Année d'études	Bloc 1
Acronyme	CU11ORG
Nombre de crédits ECTS	5 (facteur de pondération)
Volume horaire	52 h (Q1 52 / 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
C11MAR Marketing	26	3	NON
C11MAN Management	26	2	NON

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

- **HE04** HE. 4. d'analyser des documents de synthèse en tenant compte des données de l'environnement interne et externe de l'entreprise (juridique, sectoriel, économique ...) et proposer des solutions pertinentes et justifiées aux questions soulevées.
- **HE07** HE. 7. de rechercher, trier, traiter et actualiser les données et les informations
- **HE08** HE. 8. d'identifier ses besoins en développement afin de s'inscrire dans une démarche de formation permanente
- **HE09** HE. 9. de travailler en équipe, dans le respect des arguments différenciés et de manière proactive.
- **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
- **RE01.4** ARES. 1.4 Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- **RE01.5** ARES. 1.5 Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente
- **RE02** ARES. 2 Communiquer : écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe
- **RE02.3** ARES. 2.3 Négocier, argumenter et défendre les dossiers
- **RE02.5** ARES. 2.5 Structurer sa pensée et s'exprimer par écrit et oralement en utilisant le vocabulaire professionnel adapté aux différents interlocuteurs
- **RE04.1** ARES. 4.1 Comprendre les problématiques de l'entreprise et de son environnement
- **RE05.6** ARES. 5.6 Gérer une équipe et favoriser les collaborations au sein du service ou du département

Autres connaissances ou compétences prérequises

Néant.

Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

Marketing

Objectifs
Comprendre le marketing stratégique et le marketing opérationnel (4 C) indispensables au développement performant d'une entreprise.

Contenu

L'analyse du client sur base des besoins : segmentation, ciblage, positionnement

Les études de marché

La stratégie marketing en fonction du cycle de vie d'un produit

Le portefeuille de produits : la matrice BCG

Les services

"Cost of buying" : fixation, variations, réactions de l'entreprise

"Convenience of buying"

"Communication"

Initiation à l'utilisation efficiente de l'intelligence artificielle

Management

Objectifs

Acquérir les concepts fondamentaux afin de caractériser :

- le rôle de l'entreprise en tant qu'agent économique et groupement humain ;

- les types d'entreprises en fonction de critères économiques, juridiques et sociaux ;

- l'environnement de l'entreprise (du local à l'international) et les relations inter-entreprises

Mettre en évidence et critiquer les structures de pouvoir dans l'entreprise,

Analyser et porter un regard critique sur les méthodes contemporaines de gestion des principales fonctions en entreprise

Appliquer les concepts et les techniques utilisés à un cas pratique simple de prise de décision.

Savoir s'impliquer, gérer et atteindre des objectifs dans un travail d'équipe (s'organiser, trouver une entreprise, préparer et mener un entretien, anticiper, tenir un timing,...).

Contenu

L'entreprise
La planification stratégique
La prise de décision
Structures des organisations et culture d'entreprise
Fonctions de l'entreprise et gestion de la qualité (Benchmarking,...)
Le management et la gestion d'un bureau comptable et d'une fiduciaire

Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

Marketing

Découverte des concepts sur base d'exemples concrets et de publicités.

Management

Développer des compétences techniques et comportementales face à des situations issues de la vie professionnelle courante mettant en jeu des problématiques d'organisation et de gestion des entreprises. Application dans un travail de groupe.

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

Marketing

- illustrer les concepts par des exemples développant la créativité et l'argumentation
- analyser le marché d'un produit déterminé
- déterminer et critiquer les stratégies à adopter en fonction du cycle de vie

Management

- expliquer le rôle de la culture et du projet d'entreprise.
- mettre en évidence et critiquer les structures de pouvoir dans l'entreprise.
- déterminer le rôle des divers départements et fonctions dans l'entreprise.
- appliquer les concepts et les techniques utilisés à un cas pratique.

- travailler en équipe et s'intégrer de manière pro-active
- présenter en groupe un rapport écrit et oral avec Power Point

Description des supports de cours indispensables

Description	Accès à la source	URL
Marketing : Syllabi Articles de journaux économiques et financiers Exercices supplémentaires, vidéos, documents sur l'e-campus Publicités diverses	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—
Management : Notes de cours et syllabus publiés sur la page de cours du campus numérique Articles de journaux économiques et financiers Vidéos, documents sur l'e-campus	—	—

Description des références et des supports complémentaires

Description	Accès à la source	URL
Management : Notes de cours, syllabus, consignes pour les travaux. L'ensemble est publié sur le campus numérique.	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			
Marketing — méthode d'intégration : 60 %			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Management — méthode d'intégration : 40 %			
Travaux hors session	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Le calendrier de remise des travaux de groupes et les horaires de présentation orale seront publiés dur le campus numérique.			
Janvier bis			
Marketing — méthode d'intégration : 60 %			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Management — méthode d'intégration : 40 %			
Travaux durant la session	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Août			
Marketing — méthode d'intégration : 60 %			
Examen écrit	100 %	Type de questions : Questionnaire mixte (combinaison de plusieurs types de questions différentes)	Examen à livre : Livre fermé
Management — méthode d'intégration : 40 %			
Travaux durant la session	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Travaux à déposer sur le campus numérique			