

Bachelier en Comptabilité Option Gestion

HELHa Mons - Campus 159 Chaussée de Binche 7000 MONS

Tél : +32 (0) 65 40 41 44

Fax : +32 (0) 65 40 41 54

Mail : eco.mons@helha.be

1. Identification de l'Unité d'Enseignement

UE 19 : Spécialisation en gestion 1			
Code	ECCG2B19GEST	Caractère	Obligatoire
Bloc	2B	Quadrimestre(s)	Q2
Crédits ECTS	8 C	Volume horaire	90 h
Coordonnées des responsables et des intervenants dans l'UE	Rose-Line CLIPPE (rose-line.clippe@helha.be) Sylvie TELLIER (sylvie.tellier@helha.be) Karine BALON (karine.balon@helha.be)		
Coefficient de pondération	80		
Cycle et niveau du Cadre Francophone de Certification	bachelier / niveau 6 du CFC		
Langue d'enseignement et d'évaluation	Français		

2. Présentation

Introduction

La finalité de cette unité d'enseignement est de fournir à l'étudiant(e) des explications complémentaires à la comptabilité de gestion. Elle lui permettra de s'initier à la gestion commerciale et d'approfondir ses connaissances linguistiques dans les affaires.

Contribution au profil d'enseignement (cf. référentiel de compétences)

Cette Unité d'Enseignement contribue au développement des compétences et capacités suivantes :

Compétence 1 **S'inscrire dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution**

1.2 Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité

Compétence 2 **Communiquer : écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe**

2.1 Recueillir et transmettre les informations dans un contexte multilingue

2.5 Structurer sa pensée et s'exprimer par écrit et oralement en utilisant le vocabulaire professionnel adapté aux différents interlocuteurs

Compétence 4 **Analyser les données utiles à la réalisation de sa mission en adoptant une démarche systémique**

4.1 Comprendre les problématiques de l'entreprise et de son environnement

Acquis d'apprentissage visés

Au terme de la formation dispensée, l'étudiant(e) doit être capable de :

- rechercher, analyser et synthétiser des documents dans la langue cible,
- s'exprimer correctement et sans parasitage dans la communication tant à l'oral qu'à l'écrit sur les sujets abordés,
- d'utiliser activement et à bon escient le vocabulaire spécifique aux métiers,
- de décrire les enjeux du marketing stratégique et opérationnel,
- de comprendre les problématiques commerciales des entreprises
-

Liens avec d'autres UE

Prérequis pour cette UE : aucun

Corequis pour cette UE : aucun

3. Description des activités d'apprentissage

Cette unité d'enseignement comprend les activités d'apprentissage suivantes :

ECCG2B19GESTA	Langues des affaires :anglais	30 h / 3 C	(opt.)
ECCG2B19GESTB	Gestion commerciale	35 h / 3 C	(opt.)
ECCG2B19GESTC	Comptabilité de gestion approfondie	25 h / 2 C	(opt.)

Les descriptions détaillées des différentes activités d'apprentissage sont reprises dans les fiches descriptives jointes.

4. Modalités d'évaluation

Les 80 points attribués dans cette UE sont répartis entre les différentes activités de la manière suivante :

ECCG2B19GESTA	Langues des affaires :anglais	30	(opt.)
ECCG2B19GESTB	Gestion commerciale	30	(opt.)
ECCG2B19GESTC	Comptabilité de gestion approfondie	20	(opt.)

Les formes d'évaluation et les dispositions complémentaires particulières des différentes activités d'apprentissage sont reprises dans les fiches descriptives jointes.

Dispositions complémentaires relatives à l'UE

En cas d'une note en échec dans au moins une AA d'une même UE, même si la moyenne pondérée de l'UE est supérieure ou égale à 10/20, l'étudiant pourrait se voir attribuer, après délibération, la mention Z pour l'UE. Dans ce cas, l'étudiant représentera les AA en échec."

Référence au REE

Toute modification éventuelle en cours d'année ne peut se faire qu'exceptionnellement et en accord avec le Directeur de Catégorie ou son délégué et notifiée par écrit aux étudiants (article 10 du Règlement des études).

Bachelier en Comptabilité Option Gestion

HELHa Mons - Campus 159 Chaussée de Binche 7000 MONS
Tél : +32 (0) 65 40 41 44 Fax : +32 (0) 65 40 41 54 Mail : eco.mons@helha.be

1. Identification de l'activité d'apprentissage

Langues des affaires : anglais			
Code	3_ECCG2B19GESTA	Caractère	Optionnel
Bloc	2B	Quadrimestre(s)	Q2
Crédits ECTS	3 C	Volume horaire	30 h
Coordonnées du Titulaire de l'activité et des intervenants	Sylvie TELLIER (sylvie.tellier@helha.be)		
Coefficient de pondération	30		
Langue d'enseignement et d'évaluation	Français		

2. Présentation

Introduction

Cette activité d'apprentissage vise à développer les notions fondamentales de la langue anglaise tant du point de vue lexical, grammatical que syntaxique afin de familiariser les étudiants à une série de situations de la vie professionnelle tout en développant leurs techniques de communication orale et écrite.

Elle vise également à développer la compréhension à la lecture et à l'audition.

Objectifs / Acquis d'apprentissage

Au terme du quadrimestre, il est attendu que, de façon individuelle, l'étudiant soit capable de :

- Formuler correctement par écrit des messages liés à la vie professionnelle;
- Formuler correctement oralement des messages liés à la vie professionnelle;
- Structurer correctement une phrase;
- Utiliser du vocabulaire adéquat dans un contexte donné;
- Appliquer rigoureusement la théorie grammaticale dans des exercices;
- Répondre adéquatement à des questions portant sur le contenu de messages écrits;
- Répondre adéquatement à des questions portant sur le contenu de messages oraux;
- Traduire avec précision des mots, expressions et phrases.

3. Description des activités d'apprentissage

Contenu

Chapter 1 : Success, Sole trader, Start-ups, E-commerce.

Chapter 2 : Productivity, production, packaging. Supply-chain management, Logistics.

Chapter 3 : Selling. Describing trends. Marketing and advertising.

Chapter 4 : Insurance.

Démarches d'apprentissage

Nombreux exercices oraux et écrits de préparation à l'examen.

Dispositifs d'aide à la réussite

Liste des questions d'examen disponible.

Ouvrages de référence

Sydes, John and Kavanagh, Marie. *Lifestyle workbook*-Pearson, 2011.

MacKenzie, Ian. *English for business studies*- Cambridge, 2010.

Rosenberg, Marjorie. *Business Advantage intermediate*-Cambridge, 2012.

Brook-Hart, Guy. *Business Benchmark*-Cambridge, 2007.

Supports

Syllabus.

4. Modalités d'évaluation

Principe

Examen oral.

Pondérations

	Q1		Q2		Q3	
	Modalités	%	Modalités	%	Modalités	%
production journalière						
Période d'évaluation			Exo	100	Exo	100

Exo = Examen oral

La pondération de cette activité d'apprentissage au sein de l'UE dont elle fait partie vaut 30

Dispositions complémentaires

La présence aux différentes activités d'enseignement est indispensable et entrera en compte dans l'évaluation.

Cette unité/activité s'adressant à un public francophone, la langue officielle est le français. La méthode pédagogique mettra néanmoins l'accent sur la langue cible.

Référence au REE

Toute modification éventuelle en cours d'année ne peut se faire qu'exceptionnellement et en accord avec le Directeur de Catégorie ou son délégué et notifiée par écrit aux étudiants (article 10 du Règlement des études).

Bachelier en Comptabilité Option Gestion

HELHa Mons - Campus 159 Chaussée de Binche 7000 MONS
Tél : +32 (0) 65 40 41 44 Fax : +32 (0) 65 40 41 54 Mail : eco.mons@helha.be

1. Identification de l'activité d'apprentissage

Gestion commerciale			
Code	3_ECCG2B19GESTB	Caractère	Optionnel
Bloc	2B	Quadrimestre(s)	Q2
Crédits ECTS	3 C	Volume horaire	35 h
Coordonnées du Titulaire de l'activité et des intervenants	Rose-Line CLIPPE (rose-line.clippe@helha.be)		
Coefficient de pondération	30		
Langue d'enseignement et d'évaluation	Français		

2. Présentation

Introduction

La finalité de cette activité d'apprentissage est de sensibiliser les étudiants à l'importance de la gestion du portefeuille produits de l'entreprise. Elle permettra à l'étudiant(e) de comprendre les bases du marketing stratégique et du marketing opérationnel. Elle permettra également d'initier l'étudiant(e) à la gestion d'une force de vente.

Objectifs / Acquis d'apprentissage

A l'issue de cette activité d'apprentissage, l'étudiant(e) sera capable, à travers un examen écrit :

- d'expliquer ce qu'est le marketing stratégique et le marketing opérationnel,
- de décrire le comportement de l'acheteur,
- de démontrer l'importance de la gestion de la force de vente dans l'entreprise.

3. Description des activités d'apprentissage

Contenu

ENJEUX DE LA GESTION COMMERCIALE

Définition et rôle du marketing, distinction entre marketing stratégique et marketing opérationnel, évolution du marketing (web marketing, marketing relationnel).

LE MARCHE : Notions, marchés de consommation, marchés industriels, le comportement de l'acheteur.

LE MARKETING STRATEGIQUE : Segmentation, ciblage, positionnement, crowdsourcing, stratégie de lancement des nouveaux produits.

LE MARKETING OPERATIONNEL

Le marketing mix

Le produit : cycle de vie du produit, gamme, marque.

Le prix : politique de prix, procédures de fixation du prix, modification de prix.

La distribution : circuits de distribution, gestion du canal, portrait des distributeurs.

La publicité : objectifs, choix des médias, efficacité de la publicité.

LA GESTION DES VENTES

Le marketing direct : nouvelles techniques, le web social, la e-réputation, les nouvelles stratégies (crowdsourcing, social shopping,...).

Le management de la force de vente : activités, organisation, recrutement, rémunération, les étapes de la vente, ...

Démarches d'apprentissage

Cours magistral présenté par PowerPoint

Illustrations au moyen d'exemples, certains sous format vidéo

Exercices

Dispositifs d'aide à la réussite

Dans le syllabus, exemples de questions d'examens à l'issue de chaque chapitre.

Séance de questions – réponses avant l'examen.

Ouvrages de référence

Les ouvrages conseillés sans être indispensables sont :

- 1) Kotler P. et Keller K. *Marketing Management* 14e édition, Pearson , 2012
- 2) Lambin J.J. Moerloose C. *Marketing stratégique et opérationnel*, 7ème édition, Dunod, 2008
- 3) Balagué C. et Fayon D. *Facebook, twitter et les autres...*, Pearson, 2010
- 4) Marc Fanelli-Isla, *Guide pratique des réseaux sociaux*, Dunod, 2010
- 5) Fraysse E. *Facebook, Twitter et le web social, les nouvelles opportunités de business*, Kawa, 2010
- 6) Osterwalder A et Pigneur Y. *Business Model Nouvelle Génération*, Pearson, 2010
- 7) Bladier C. *La boîte à outils des réseaux sociaux*, Dunod 2014

Supports

Syllabus disponible sur Claroline et à la demande sur support papier.

Liens vers les vidéos exploitées sur Claroline.

4. Modalités d'évaluation

Principe

Examen écrit

Pondérations

	Q1		Q2		Q3	
	Modalités	%	Modalités	%	Modalités	%
production journalière						
Période d'évaluation			Exe	100	Exe	100

Exe = Examen écrit

La pondération de cette activité d'apprentissage au sein de l'UE dont elle fait partie vaut 30

Dispositions complémentaires

Les étudiants qui ne se présenteront pas à l'examen devront le représenter à la session suivante quel que soit le motif invoqué pour justifier l'absence.

Référence au REE

Toute modification éventuelle en cours d'année ne peut se faire qu'exceptionnellement et en accord avec le Directeur de Catégorie ou son délégué et notifiée par écrit aux étudiants (article 10 du Règlement des études).

Bachelier en Comptabilité Option Gestion

HELHa Mons - Campus 159 Chaussée de Binche 7000 MONS
Tél : +32 (0) 65 40 41 44 Fax : +32 (0) 65 40 41 54 Mail : eco.mons@helha.be

1. Identification de l'activité d'apprentissage

Comptabilité de gestion approfondie			
Code	3_ECCG2B19GESTC	Caractère	Optionnel
Bloc	2B	Quadrimestre(s)	Q2
Crédits ECTS	2 C	Volume horaire	25 h
Coordonnées du Titulaire de l'activité et des intervenants	Karine BALON (karine.balon@helha.be)		
Coefficient de pondération	20		
Langue d'enseignement et d'évaluation	Français		

2. Présentation

Introduction

La finalité de cette AA est de former les étudiants à la détermination d'un seuil de rentabilité et son analyse de sensibilité.

Objectifs / Acquis d'apprentissage

- 1.2. Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité
- 2.4. Fournir les informations comptables, financières, juridiques et fiscales, lors de la création, la gestion et la restructuration d'entreprises
- 3.4. Mettre en place, alimenter et utiliser des outils de pilotage et de contrôle de gestion
- 4.1. Comprendre les problématiques de l'entreprise et de son environnement
- 4.6. Aider à la création et à la gestion de sociétés, de même qu'à leur restructuration ou liquidation

3. Description des activités d'apprentissage

Contenu

- 1. Introduction aux méthodes particulières de calcul des Coûts;
- 2. Imputation rationnelle des charges de structure
- 3. Les méthodes de coût partiel et étude du seuil de rentabilité
- 4. Les coûts variables

Démarches d'apprentissage

- Cours magistral.
- Travail en autonomie (exercices)

Dispositifs d'aide à la réussite

- Exercices nombreux et variés
- Séance de questions-réponses

Ouvrages de référence

Cet ouvrage n'est ni indispensable ni obligatoire à la réussite de l'AA mais simplement conseillé.

Supports

Syllabus (théorie et exercices)

Notes de cours

4. Modalités d'évaluation

Principe

examen écrit 100 %

L'évaluation de cett AA vise à s'assurer de la maîtrise des notions absorbées et travaillées au cours

Pondérations

	Q1		Q2		Q3	
	Modalités	%	Modalités	%	Modalités	%
production journalière						
Période d'évaluation			Exe	100	Exe	100

Exe = Examen écrit

La pondération de cette activité d'apprentissage au sein de l'UE dont elle fait partie vaut 20

Dispositions complémentaires

Les étudiants qui ne se présentent pas à l'examen au jour et à l'heure prévus doivent représenter l'examen à la session suivante (juin en août) quel que soit le motif invoqué pour justifier l'absence.

Référence au REE

Toute modification éventuelle en cours d'année ne peut se faire qu'exceptionnellement et en accord avec le Directeur de Catégorie ou son délégué et notifiée par écrit aux étudiants (article 10 du Règlement des études).