

SOMMAIRE REFERENTIEL

ECT – 2 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification MERCATIQUE NEGOCIATION VENTE	3
LOT 1 – BRIEF AGENCE	3
LOT 2 – SEMINAIRE ENQUÊTE & ETUDE DE MARCHE ENTREPRISE	3
LOT 3 – COMMUNICATION COMMERCIALE	3
LOT 4 – E-MARKETING	4
LOT 5 – DISTRIBUTION	4
ECT – 2 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification COMPTA GESTION	5
LOT 6 : COMPTABILITE	6
ANALYTIQUE	6
LOT 7 : MATHEMATIQUES FINANCIERES	6
ECT – 2 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification SCIENCES ECONOMIQUES, JURIDIQUES ET SOCIALES	6
LOT 8 : DROIT DES SOCIETES	7
ECT – 2 ^{ème} SEMESTRE : Unité de certification CULTURE ET LANGUES	7
LOT 9 – GEOPOLITIQUE	7
LOT 10 – ANGLAIS	7
(PASSAGE DU TOEIC)	7
LOT 11 – ESPAGNOL	8
LOT 12 – INITIATION AU TAHITIEN	8
ECT – 2 ^{ème} SEMESTRE : Unité de certification METHODES ET OUTILS	9
LOT 13 – COACHING DEVELOPPEMENT PERSONNEL	9
LOT 14 – GESTION DE PROJET	9
Niveau 1	9
LOT 15 – INFORMATIQUE EMAILING	9
LOT 16 – PROJET EVENEMENTIEL	10
LOT 17 – METHODOLOGIE DE RECHERCHE DE STAGE	10
ECT - 4 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification MERCATIQUE NEGO VENTE	11
LOT 18 – COMMERCE INTERNATIONAL	11
ECT - 4 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification COMPTABILITE ET GESTION	12
LOT 19 – LES MARCHES FINANCIERS	12
ECT – 4 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification SCIENCES ECONOMIQUES, JURIDIQUES ET SOCIALES	12
LOT 20 – DROIT FISCAL	12
LOT 21 – PLAN D’AFFAIRES	13
ECT – 4 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification CULTURE ET LANGUES	14
LOT 22 – ANGLAIS DES AFFAIRES	14
LOT 23 – SOCIOLOGIE GENERALE ET POLITIQUE	14
ECT - 4 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification METHODES ET OUTILS	15
LOT 24 – ENTREPREUNARIAT	15
LOT 25 – DESIGN THINKING	15
LOT 26 – AIDE A LA CONSTRUCTION D’UN PARCOURS PROFESSIONNEL	15
LOT 27 – GESTION DE PROJET Niveau 2	17
ECT - 6 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification MERCATIQUE NEGOCIATION VENTE	18
LOT 28 – TECHNIQUES COMPORTEMENTALES	18
ECT - 6 ^{ème} SEMESTRE – Unité de certification COMPTABILITE & GESTION	19
LOT 29 – STRATEGIE DE PROSPECTION	19
LOT 30 – RISQUE CLIENT	20
ECT – 6 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification SCIENCES ECONOMIQUES, JURIDIQUES ET SOCIALES	21
LOT 31 – RECRUTEMENT	22
LOT 32 – A - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET	23

LOT 32 – B - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET	23
ECT – 6 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification CULTURE ET LANGUES.....	24
LOT 34 – NEGOCIATION VENTE EN ANGLAIS	24
LOT 33 – GESTION DE PROJET INTERCULTUREL	24
ECT – 6 ^{ème} SEMESTRE - Unité de certification METHODES ET OUTILS	Erreur ! Signet non défini.
LOT 35 – GPEC	26
LOT 36 – A - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE	27
LOT 36 – B - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE	27
LOT 37 - SUIVI DE STAGE – fin de 2 ^{ème} semestre.....	28
LOT 38 - CORRECTION NEGOVENTIS	30
LOT 39- SURVEILLANCE D'EXAMEN.....	30
LOT 40 - ORAL D'EXAMEN NEGOVENTIS.....	31
POLY 3D – 4 ^{ème} SEMESTRE	32
LOT 41 – INTERVENANT REFERENT POLY 3D.....	32
LOT 42 – POLY GAME JAM / (Equipe) / 6 sem.....	32
LOT 43 – EVALUATION UNREAL ENGINE / individuel / 1 sem.....	32
LOT 44 – EVALUATION Modélisation (Individuel)	34
LOT 45 – EVALUATION Création d'une vidéo courte (5s) en loop sur un thème donné (Individuel) 1 sem.....	34
LOT 46 – Créer un Jeu pour SMARTPHONES / groupe / 8 sem.....	35
LOT 47 – ANGLAIS PREPARATION AU TOEIC	36
LOT 48 – MASTER CLASS SON.....	36
POLY 3D – 6 ^{ème} SEMESTRE	37
LOT 49 – INTRODUCTION A LA CREATION ET A LA GESTION DE L'ENTREPRISE	37

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 1 – BRIEF AGENCE</p> <p><u>F.F.P. : 15 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Le rôle du brief et sa nature</p> <p>Introduction et utilisation d'un outil de brief</p> <p>La structuration d'un brief : définir son produit, son marché cible, la concurrence, les objectifs, le budget et les délais</p> <p>Communiquer efficacement et animer son brief agence</p>	<p>Les bases de la communication</p> <p>Média planning</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujet sous la forme d'un dossier à fournir aux apprenants et correction</p> <p>Préparation, supervision et correction de l'examen : dossier</p>
<p>LOT 2 – SEMINAIRE ENQUÊTE & ETUDE DE MARCHE ENTREPRISE</p> <p><u>F.F.P. : 52 h</u> <u>ECTS : 4</u></p>	<p>A partir d'un cas réel proposé par une entreprise locale, réaliser une enquête et une étude de marché :</p> <p>(L'entreprise sera proposée par l'Ecole de Commerce)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lancement officiel du projet en présence du commanditaire - Réalisation du questionnaire (outil SPHINX) - Constitution du panel et description de l'échantillon (méthode des quotas) - Logistique et organisation - Phase d'action terrain : administration du questionnaire par les élèves (4 ou 5 jours d'enquête sur le terrain) - Saisie des questionnaires et traitement des données - Analyses statistiques - Rédaction du rapport d'étude - Synthèse et présentation au commanditaire 	<p>Les bases de la communication</p> <p>Aider le client dans la formulation de ses objectifs</p> <p>Aide à la décision statistiques</p> <p>Définir un échantillonnage représentatif</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique (powerpoint)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Corrections des études de marché réalisés par les apprenants (groupes)</p> <p>Corrections du contenu du support de la présentation orale sous Powerpoint (groupe)</p> <p>Restitution d'une étude de marché auprès du commanditaire</p> <p>Préparation, supervision et correction</p>
<p>LOT 3 – COMMUNICATION COMMERCIALE</p> <p><u>F.F.P. : 37 h</u> <u>ECTS : 3</u></p>	<p>Acquérir le vocabulaire du commerce</p> <p>Savoir appliquer les étapes de la vente</p> <p>Être capable à partir d'un contexte d'entreprise de réaliser un oral de prospection</p> <p>Elaborer une stratégie et mettre en œuvre des actions de prospection tant à l'écrit qu'à l'oral :</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Techniques de vente</p> <p>Définition du contexte de la vente : lexique commercial, calculs commerciaux, historique de démarche de vente, outils de vente (book de vente, fichier clients, fiche prospect)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujet et corrigé Négoventis fournis</p> <p>ATTACHE COMMERCIAL - BLOC 1 : Construire un plan d'actions opérationnelles déclinant le plan d'action commercial</p>

	<p>-prospection en face à face -prospection téléphonique -opération de publipostage - emailing,...</p> <p>Savoir identifier les cibles en fonction des objectifs</p> <p>Être capable de collecter les informations complémentaires en lien avec l'action</p> <p>Savoir appliquer les procédures et règles de travail découlant des engagements RSE de l'entreprise</p> <p>Constituer et mettre à jour un fichier de prospection</p> <p>Utiliser les outils d'aide à la prospection (adapter son format de prospection à la cible visée,...)</p> <p>Maitriser les calculs commerciaux</p>		<p>Epreuve 2* — dossier écrit de mise en œuvre d'une démarche de prospection (travail personnel)</p> <p>Epreuve 3 en lien avec le dossier de l'épreuve 2 *: 30 mn (oral, jeux de rôle, 20 min +10 concertation)</p> <p>*(prestations incluses dans les 37 hs de FFP)</p> <p>Préparation, supervision et correction des études de cas</p>
<p>LOT 4 – E-MARKETING</p> <p><u>F.F.P. : 15 h</u></p> <p><u>ECTS : 1</u></p>	<p>Acquérir les bases du marketing, de l'internet et de la communication sur le web (Identifier les points clé du e-marketing opérationnel,...)</p> <p>Développer une communication digitale efficace (Stratégie « One to One » par internet, Le E-marketing Mix, group buying, référencement on line, e mailing, newsletter, le e commerce,...)</p> <p>Initier aux notions fondamentales du commerce électronique dans l'optique de mener à bien un projet professionnel sur le web</p> <p>Savoir exploiter toutes les opportunités d'internet pour une stratégie mercatique.</p>	<p>Les fondamentaux du marketing</p> <p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Les techniques de vente</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 5 – DISTRIBUTION</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u></p> <p><u>ECTS : 2</u></p>	<p>Introduction à la distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre le contexte de la distribution - Savoir identifier les forces et faiblesses de chaque réseau de distribution <p>Les réseaux de distribution :</p>	<p>Les fondamentaux du marketing</p> <p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Les techniques de vente</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - le poids de ce secteur dans l'économie mondiale, française et polynésienne - Le fonctionnement de la distribution type GSA/GSS : les métiers, leur définition de poste, la structure d'achat, leur mode de communication, le lexique spécifique, les MDD... <p>Le fonctionnement des points de vente : l'organisation spatiale des points de vente, le merchandising, les ratios de rentabilité...</p> <p>Savoir analyser le portefeuille clients</p> <p>Le cadre réglementaire des réseaux de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le contrat, avantages et inconvénients, ... 	Communication commerciale	Préparation, supervision et correction des examens
--	--	---------------------------	--

ECT – 2^{ème} SEMESTRE - Unité de certification COMPTA GESTION

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
------------------	------------------------------	------------------	-----------------------

<p>LOT 6 : COMPTABILITE ANALYTIQUE</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u> <u>ECTS : 3</u></p>	<p>Introduction : définir les liens entre comptabilité générale et comptabilité analytique</p> <p>Comprendre et utiliser l'analyse de données : Savoir apprécier la rentabilité par produit, par activité, par service</p> <p>Choisir un système de suivi des coûts pertinent : - Calculer certaines données mathématiques, - Analyser les charges d'une entreprise - Décomposer un coût - Calculer le coût d'un produit</p>	<p>Le vocabulaire statistique</p> <p>Les différents types de données et représentations graphiques</p> <p>Le compte de résultat Les comptes comptables de charge Méthode des coûts complets Méthode des coûts partiels Seuil de rentabilité Point mort</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 7 : MATHEMATIQUES FINANCIERES</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Acquérir les notions de mathématiques financières nécessaires pour poser et résoudre l'équation d'une opération financière d'emprunt</p> <p>Connaître les principaux instruments des marchés financiers</p> <p>Calculer un emprunt</p> <p>Savoir choisir un mode de financement</p> <p>Etablir le tableau d'amortissement d'un emprunt</p> <p>Maîtriser l'intérêt (simple, composé, escompte)</p>	<p>Aide à la décision statistiques</p> <p>Initiation à la gestion</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

ECT – 2^{ème} SEMESTRE - Unité de certification SCIENCES ECONOMIQUES, JURIDIQUES ET SOCIALES

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
------------------	------------------------------	------------------	-----------------------

<p>LOT 8 : DROIT DES SOCIETES</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Le socle juridique des sociétés : Savoir identifier les contrats de société, statuts</p> <p>Savoir identifier la forme juridique : les différentes structures juridiques et leurs avantages respectifs</p> <p>Comprendre les éléments de la vie juridique des sociétés : organe de gestion, pouvoirs du CA, les conventions, les droits des actionnaires,...</p> <p>Savoir lire les P.V. d'A.G. et de C.A.</p>	<p>Micro et Macro économie</p> <p>Organisation commerciale</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
---	---	--	--

ECT – 2^{ème} SEMESTRE : Unité de certification CULTURE ET LANGUES

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 9 – GEOPOLITIQUE</p> <p><u>F.F.P. : 15 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Optimiser la compréhension des enjeux internationaux de notre environnement pour piloter des projets internationaux</p> <p>Identifier les grands enjeux géopolitiques et les stratégies associées.</p> <p>Analyser et comprendre les stratégies possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettre en relation des savoirs économiques, culturels théoriques, avec des pratiques commerciales internationales 	<p>Micro et Macro économie</p> <p>Connaissances géopolitiques des apprenants</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 10 – ANGLAIS (PASSAGE DU TOEIC)</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Savoir comprendre la presse écrite ou une publication écrite en langue anglaise.</p> <p>Savoir comprendre un dialogue ou un document sonore en langue anglaise.</p> <p>Savoir s'exprimer à l'écrit dans un registre adapté à un contexte.</p> <p>Savoir employer les structures grammaticales de base et celles des phrases complexes.</p>	<p>Emploi des propositions nominales / verbales</p> <p>Emploi de la forme passive</p> <p>Emploi des structures d'argumentation</p> <p>Emploi du discours indirect</p> <p>Emploi des verbes à particule</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Examen du TOEIC</p> <p>Session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

	<p>Savoir montrer, expliquer, défendre ou convaincre</p> <p>Être capable d'interagir avec des partenaires internationaux et de comprendre des documents professionnels rédigés en anglais</p>		
<p>LOT 11 – ESPAGNOL</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u></p> <p><u>ECTS : 2</u></p>	<p>Savoir comprendre la presse écrite ou une publication écrite en langue espagnol.</p> <p>Savoir comprendre un dialogue ou un document sonore en langue espagnol.</p> <p>Savoir s'exprimer à l'écrit dans un registre adapté à un contexte.</p> <p>Savoir employer les structures grammaticales de base et celles des phrases complexes.</p> <p>Savoir montrer, expliquer, défendre ou convaincre</p> <p>Être capable d'interagir avec des partenaires internationaux et de comprendre des documents professionnels rédigés en espagnol</p>	<p>Emploi des propositions nominales / verbales</p> <p>Emploi de la forme passive</p> <p>Emploi des structures d'argumentation</p> <p>Emploi du discours indirect</p> <p>Emploi des verbes à particule</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 12 – INITIATION AU TAHITIEN</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u></p> <p><u>ECTS : 1</u></p>	<p>Savoir construire des phrases simples et complexes</p> <p>Savoir donner des indications dans le temps (passé, présent, futur)</p> <p>Savoir employer les structures grammaticales de base</p> <p>Savoir montrer, expliquer...</p>	<p>Connaître les bases de la langue tahitienne</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 13 – COACHING DEVELOPPEMENT PERSONNEL</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Introduction au terme coaching et coaching personnel</p> <p>Savoir communiquer de manière optimale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apprendre à s'exprimer en public, - Apprendre à déchiffrer une personne à travers son expression, - Maîtriser la communication pour communiquer un message / la communication non violente) <p>Savoir gérer ses émotions : La gestion du stress (les outils de gestion de stress pour apaiser les émotions : respiration, EFT,...)</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Mises en situation : les outils liés au coaching de développement personnel</p> <p>Préparation, supervision et correction des mises en situation</p>
<p>LOT 14 – GESTION DE PROJET</p> <p>Niveau 1</p> <p><u>F.F.P. : 15 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Identifier les fondamentaux de la gestion de projet pour comprendre les difficultés rencontrées au quotidien</p> <p>Les outils de la gestion de projet : qualités, coûts, délais, risques (matrice RACI, tableur excel, ...)</p> <p>Savoir mettre en œuvre un groupe de projet dans l'entreprise</p> <p>Pratiquer les techniques pour mettre un projet au service des clients</p> <p>Réduire les différents risques des projets</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 15 – INFORMATIQUE EMAILING</p> <p><u>F.F.P. : 12 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Identifier les usages et enjeux autour de l'emailing</p> <p>Concevoir un email efficace (documents attractifs pour bien communiquer, ...) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les règles de l'emailing (rédactionnel, maquette,...) <p>Gérer une base d'envoi et sa mise à jour (optimiser la délivrabilité, planifier ses campagnes emailing...)</p>	<p>Les outils : - Logiciel Sphinx, - Environnement Windows,...</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrite et/ou orales</p> <p>Préparation, supervision et correction des productions</p>

<p>LOT 16 – PROJET EVENEMENTIEL</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u> <u>ECTS : 3</u></p>	<p>Savoir piloter des projets évènementiels :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les fondamentaux (différents types de projets) - Les objectifs de la manifestation (type d'évènements, enjeux, tableaux de bord, cibles,...) - La phase de préparation de l'évènement (les ressources matérielles et humaines, le rétroplanning, tableaux de bord, le brief, cahier des charges,...) - La communication sur l'évènement et autour de celui-ci (cibles, mise à jour du fichier cible, les invitations, les réponses, les supports, pilotage du budget,...) - Le jour de l'évènement : être responsable - Le bilan de l'évènement : retombées, mettre à jour le tableau de bord, analyser le retour des participants, et mettre à jour sa base de données et établir un plan d'actions post évènements - Comprendre le rôle de l'évènementiel dans la politique marketing et commerciale de l'entreprise <p>Identifier les techniques pour concevoir et mettre en œuvre un évènementiel</p>	<p>La gestion de projet</p> <p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p> <p>Le coaching développement personnel</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Préparation, supervision et correction des évènements</p>
<p>LOT 17 – METHODOLOGIE DE RECHERCHE DE STAGE</p> <p><u>F.F.P. : 12 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Améliorer les techniques de communication professionnelle de l'entreprise pour les mettre en œuvre dans le cadre d'une nouvelle recherche de stage</p> <p>Savoir améliorer son CV, sa lettre de motivation afin de les faire évoluer en fonction de son parcours et les adapter en fonction de l'entreprise ciblée.</p> <p>Développer une démarche suivie et professionnelle dans sa recherche de stage</p> <p>Identifier les éléments pour réaliser son rapport de stage tant à l'écrit qu'à l'oral</p>	<p>Techniques de rédaction de CV et lettre de motivation</p> <p>Méthodologie de recherche de stage : Identification du fichier entreprise, recherche d'informations, contacts entreprises (Mail, courrier, Téléphone), relance et finalisation du stage (contenu et modalités)</p> <p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel</p> <p>Production écrite : CV et lettre de motivation</p> <p>Implication des apprenants : dans la recherche de l'entreprise d'accueil</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	
<p>LOT 18 – COMMERCE INTERNATIONAL</p> <p><u>F.F.P. : 50 h</u> <u>ECTS : 6</u></p>	<p>Introduction au fonctionnement des opérations commerciales internationales :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser le déroulement d'une opération de commerce international - Identifier le rôle des différents acteurs du commerce international <p>Les incoterms, éléments incontournables des contrats internationaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaître les obligations principales du vendeur et de l'acheteur - Initiation aux opérations logistiques : Incoterms, différents modes de transport, choix du mode de transport, intervenants logistiques, ... <p>Connaître la douane et son fonctionnement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Initiation aux opérations douanières, les concepts de base, les procédures et les régimes douaniers, ... <p>Etudier les documents d'accompagnement dans le commerce international :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traitement des commandes, la « liasse documentaire », contrats, documents liés aux contraintes réglementaires (environnementales, sanitaires, ...) <p>Comment assurer la sécurisation des paiements à l'international :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer les différents modes et techniques de paiement à l'international <p>Comprendre les contraintes du commerce international :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les contrats commerciaux et l'environnement juridique du commerce International 	<p>Stages local et international (environnement économique, juridique, importations, exportations, ...)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

<p>LOT 19 – LES MARCHES FINANCIERS</p> <p><u>F.F.P. : 15 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Expliquer le rôle des marchés financiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - lister les différents marchés (actions, taux, change, crédits,...) - définir la frontière entre produit cash et produit dérivé - établir la frontière entre marchés organisés et marché de gré à gré <p>Détailler le rôle de chaque intervenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la place de l'Etat, des entreprises, des banques, des particuliers, des assurances <p>Utiliser les mécanismes et les méthodes de gestion des flux des différents produits cash et dérivés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - détailler les marchés d'actions - expliquer les produits monétaires et obligatoires <p>Interpréter les indicateurs Evaluer le prix des actions et des titres obligataires</p>	<p>Micro & Macro économie</p> <p>Commerce international</p> <p>S'informer de l'actualité économique et financière</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
--	--	---	--

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 20 – DROIT FISCAL</p> <p><u>F.F.P. : 25 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Être capable de procéder à des comparaisons à des systèmes fiscaux dans un cadre national et international</p> <p>Connaître le dispositif fiscal polynésien</p> <p>Savoir déterminer le résultat fiscal</p> <p>Identifier les règles de Défisicalisation</p> <p>Maîtriser la réglementation liée à la TVA</p>	<p>Initiation à la gestion</p> <p>S'informer de l'actualité fiscale des entreprises</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

	<p>Comprendre le mécanisme de l'impôt sur les transactions</p> <p>Savoir évaluer l'imposition du bénéfice à l'impôt sur les sociétés</p> <p>Rechercher et mettre en œuvre des formules d'optimisation des coûts fiscaux</p>		
<p>LOT 21 – PLAN D’AFFAIRES</p> <p><u>F.F.P. : 25 h</u></p> <p><u>ECTS : 3</u></p>	<p>Définir les objectifs du business plan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - placer le business plan dans une démarche projet - adapter le modèle de business plan en fonction des objectifs - prendre des points de repère (analyser le marché, comparer les indicateurs clés, synthétiser,...) <p>Structurer le business plan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - délimiter le périmètre du business plan - élaborer le contenu du business plan - déterminer le niveau de détail du business plan <p>Construire un business plan de qualité :</p> <ul style="list-style-type: none"> - collecter et modéliser les données - traiter les difficultés de construction du business plan <p>Estimer les besoins de financement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les besoins de financement - Etablir un panorama des modalités de financement - Présenter un plan de financement <p>Evaluer la rentabilité d'un projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire le modèle financier (valeur actuelle, taux de rentabilité interne, point mort,...) <p>Défendre le business plan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formaliser sa présentation (élaborer une présentation type,...) <p>Être capable d'analyser un portefeuille client et reporting de l'activité commerciale</p>	<p>Initiation à la gestion</p> <p>Comptabilité analytique</p> <p>Analyse financière</p> <p>Aide à la décision</p> <p>Mathématiques financières</p> <p>Fondamentaux du marketing</p> <p>Marketing opérationnel</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 22 – ANGLAIS DES AFFAIRES</p> <p><u>F.F.P. : 25 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Anglais des affaires et commerce :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer la compréhension écrite et orale - Développer l'expression écrite et orale - Soutenir une conversation naturelle dans le domaine des affaires - Acquérir les connaissances pour correspondre par écrit dans le domaine des affaires et du commerce 	<p>Anglais lu et parlé (TOEIC, stage expatriation, ...)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 23 – SOCIOLOGIE GENERALE ET POLITIQUE</p> <p><u>F.F.P. : 20h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Introduction générale à la sociologie</p> <p>Introduction à la science politique</p> <p>Mener des analyses socio-économiques</p> <p>Savoir analyser des faits sociaux à l'aide de la perspective sociologique.</p> <p>Prendre connaissance de la dynamique sociale à l'œuvre dans la société et situer ses apports dans l'entreprise.</p> <p>Comprendre comment la culture contribue à la construction de l'identité.</p> <p>Comprendre les interactions entre politique et société et ses répercussions dans le fonctionnement de l'entreprise.</p>	<p>Avoir une attitude de professionnel inscrit dans le compréhensif plutôt que dans l'explicatif.</p> <p>Micro & Macro économie</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Sujets à fournir et à corriger</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 24 – ENTREPREUNARIAT</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Être capable de comprendre la méthodologie à la création d'une entreprise</p> <p>Identifier les éléments clés d'un projet d'entreprise</p> <p>Être capable de valider la faisabilité du projet</p> <p>Introduction à l'entrepreneuriat</p> <p>Dispositifs d'aide à la création, reprise d'entreprises</p> <p>Être capable d'identifier le statut juridique adapté au projet</p> <p>Être capable de réaliser le business plan</p>	<p>Initiation gestion</p> <p>Comptabilité analytique</p> <p>Analyse financière</p> <p>Plan d'affaires</p> <p>Aide à la décision</p> <p>Droit des sociétés</p> <p>Mathématiques financières</p> <p>Fondamentaux du marketing</p> <p>Marketing opérationnel</p> <p>Gestion de projet</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel et ou de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 25 – DESIGN THINKING</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Les fondamentaux de la démarche Design Thinking (pensée design) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du design thinking et de ses origines - Découvrir l'état d'esprit (empathie, co-création, ...) - Le processus de création design thinking (exemple de projet, ...) <p>Introduction au design thinking :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Immersion (observer et comprendre les besoins des utilisateurs, entrée en empathie) - Définition (identifier la problématique clé du projet) <p>Idéation (générer les idées)</p> <p>Prototyper (concrétiser pour mieux penser, ...)</p> <p>Test (tester, itérer, améliorer et présenter la solution)</p> <p>Pitcher son projet</p>	<p>Communication interpersonnelle et orale</p> <p>Vécus professionnels (stages)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 26 – AIDE A LA CONSTRUCTION D'UN PARCOURS PROFESSIONNEL</p>	<p>Être capable de réaliser un bilan personnel et professionnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les passions et les centres d'intérêt - Sortir de sa zone de confort 	<p>Communication interpersonnelle et orale</p> <p>Vécus professionnels (stages)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions étudiants à suivre et corriger</p>

<p><u>F.F.P. : 25 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Faire un moodboard (planche d'inspiration créative ou autres) <p>Savoir explorer les différents secteurs de métiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - S'ouvrir à l'inconnu (explorer de nouveaux secteurs, les métiers qui recrutent, ...) - Evaluer ses compétences et expériences antérieures <p>Être capable de se projeter dans l'avenir</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer son quotidien professionnel idéal - Dépasser les croyances limitantes (pensées négatives) <p>Acquérir des compétences expériences :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les compétences nécessaires pour la voie choisie - Choisir des formations, stages ou bénévolat pour acquérir de l'expérience <p>Planifier et agir :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etablir un plan d'action avec des objectifs à court, moyen et long terme <p>Être capable de postuler aux emplois ou opportunités correspondant aux savoirs professionnels</p> <p>Être capable de formaliser les différentes données sous forme de portfolio</p>	<p>Prise de parole en public</p>	<p>Présentation orale des étudiants : rdv individuel – 30 minutes par étudiant dans le temps imparti</p>
---	---	----------------------------------	--

<p>LOT 27 – GESTION DE PROJET Niveau 2</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Introduction à la gestion de projet informatique</p> <p>Être capable d'identifier les principaux acteurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le chef de projet – le MOE, le chef de projet fonctionnel - Le client – le MOA <p>Être capable d'identifier les principales étapes de la gestion de projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser la faisabilité d'un projet - Planifier le projet - Exécuter les tâches programmées - Procéder au suivi et au contrôle de l'exécution du projet - Clôturer le projet <p>Savoir utiliser les meilleures méthodes d'organisation pour la gestion de projet (méthode Agile ; le diagramme de Gantt, le rétroplanning, ...)</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p> <p>Gestion de projet niveau 1</p> <p>Projet évènementiel</p> <p>Vécus professionnels (stages)</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Durée de l'examen et de la session de rattrapage : 30 min à 1h max par session</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
--	---	---	---

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 28 – TECHNIQUES COMPORTEMENTALES</p> <p><u>F.F.P. : 12 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Introduction au comportement du consommateur</p> <p>Être capable d'identifier les influences du consommateur qui conduisent à la consommation de produits</p> <p>Savoir utiliser les éléments de perception pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de promotion</p> <p>Être capable d'identifier et utiliser les théories de l'apprentissage et de la motivation pour influencer le comportement des consommateurs</p> <p>Être capable de reconnaître comment la culture, les groupes de référence, le concept de soi, la personnalité, la source de revenus et la famille influencent tous le processus décisionnel des consommateurs</p> <p>Savoir exécuter une stratégie de promotion appropriée aux étapes pertinentes du processus décisionnel des consommateurs</p>	<p>Fondamentaux du marketing</p> <p>Marketing opérationnel</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>

<p>LOT 29 – STRATEGIE DE PROSPECTION</p> <p><u>F.F.P. : 20 h</u> <u>ECTS : 2</u></p>	<p>Introduction à la prospection (pourquoi prospecter, enjeux et impacts sur l'activité de l'entreprise, le parcours d'achat)</p> <p>Identifier les différents canaux de prospection (la qualification, le téléphone, les réseaux sociaux, les associations, le zoning, les foires et salons, les actions marketing, le site internet)</p> <p>Savoir identifier les modes de prospection les plus adaptées (bâtir son tableau comparatif, mixer les canaux pour plus d'efficacité, ...)</p> <p>Être capable de mettre en place un plan de prospection efficace (organiser et planifier son temps et actions, suivre et mesurer sa performance, mettre en place des actions correctives)</p> <p>Concevoir et qualifier une base de données (le fichier client : la recommandation, les campagnes de communication, les outils marketing)</p> <p>Organiser sa prospection dans le temps</p> <p>Savoir analyser et traiter les contacts entrants (le process interne pour gagner du temps, le guide de questionnaire, la prise de rdv, ...)</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p> <p>Les techniques de vente</p> <p>Phoning-Vente</p> <p>Initiation gestion</p> <p>Comptabilité analytique</p> <p>Analyse financière</p> <p>Plan d'affaires</p> <p>Aide à la décision</p> <p>Mathématiques financières</p> <p>Fondamentaux du marketing</p> <p>Marketing opérationnel</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Sujet d'entraînement Négoventis fournis</p> <p>à savoir :</p> <p>RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</p> <p>Bloc 2 – Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :</p> <p>Epreuve 1 – Un plan stratégique de prospection omnicanale (sans accès à un poste informatique) – 2 hs</p> <p>Epreuve 2 - Un plan stratégique de prospection omnicanale (avec accès à un poste informatique) – 3 hs</p> <p>(Epreuves d'examen surveillées et corrigées par tierce personne)</p>
--	--	---	---

<p>LOT 30 – RISQUE CLIENT</p> <p><u>F.F.P. : 14 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Introduction au risque client :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les typologies de risque - les notions fondamentales (volume d'affaires / délais de paiement / en-cours / marges) - les notions d'en-cours - la règle du +1 <p>Être capable d'identifier l'intérêt de la politique crédit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les conséquences des impayés, - la création d'une procédure de gestion de risqué – client - renforcer ses conditions générales de vente <p>Savoir identifier les éléments en lien avec la gestion au quotidien :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'analyse financière, les outils CKM (Customer Knowledge Management et CRM (Customer Relationship Management) - le besoin d'en-cours et le risque - l'assurance crédit et ses limites - les critères pour le dépassement d'en-cours - les garanties à utiliser - mettre en place les procédures de relance - la méthode des points de risque, ... <p>Être capable d'identifier les outils pour mieux gérer le risque client :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la négociation commerciale, - la relation fournisseur client 	<p>Initiation gestion</p> <p>Comptabilité analytique</p> <p>Analyse financière</p> <p>Plan d'affaires</p> <p>Aide à la décision</p> <p>Mathématiques financières</p> <p>Fondamentaux du marketing</p> <p>Marketing opérationnel</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p>
---	--	---	---

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation et durée le cas échéant
-------------------------	-------------------------------------	-------------------------	--

<p>LOT 31 – RECRUTEMENT</p> <p><u>F.F.P. : 25 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p><u>Volet théorique :</u> Savoir identifier les enjeux et les étapes du processus de recrutement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - cadre juridique du recrutement (non-discrimination, RGPD, CNIL) - optimisation du processus <p>Être capable de définir le poste et le profil (outils de description du poste, hiérarchiser les compétences, ...)</p> <p>Savoir bâtir une stratégie de recherche et optimiser la pré-sélection</p> <p>Être capable d'appliquer les techniques d'entretien (structure d'entretien, questionnement, écoute active, ...)</p> <p>Savoir mesurer l'efficacité des recrutements (indicateurs et tableaux de bord)</p> <p><u>Volet pratique :</u> Être capable d'organiser et de participer à des speed dating</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p> <p>Méthodologie de recherche de stage</p> <p>Anglais et Espagnol</p> <p>Gestion de projet</p> <p>Projet évènementiel</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites (CV et lettre de motivation) et orales (pitch)</p> <p>Préparation, supervision et réalisation d'un speed-dating par la promotion</p>
---	--	--	--

<p>LOT 32 – A - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET</p> <p><u>F.F.P. : 28 h</u> <u>ECTS : 4</u></p>	<p>Savoir exprimer complètement et fonctionnellement le besoin dans son contexte</p> <p>Définir des objectifs « smart » du projet, et créer des fiches projets</p> <p>Savoir proposer des solutions et les analyser en lien avec le projet commercial</p> <p>Savoir structurer son projet commercial</p> <p>Maîtriser les outils de gestion de projet</p> <p>Organiser et mettre en place une équipe projet</p> <p>Assurer le leadership du projet en utilisant les outils de management transversal</p> <p>Animer une réunion dans le cadre d'un projet commercial</p> <p>Evaluer et analyser les résultats d'un projet commercial</p>	<p>Marketing (smart, porter, swot, ...)</p> <p>Gestion de projet (évaluer et analyser les résultats)</p> <p>Communication interpersonnelle et orale</p> <p>Prise de parole en public</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Production écrite et orale</p> <p>RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL</p> <p>Bloc 4 – Management de l'activité commerciale en mode projet</p> <p>Sujet d'entraînement et Sujet d'examen* Négoventis fournis (sujet d'examen fourni et à remettre aux étudiants dès la première séance)*</p> <p>Superviser et corriger la réalisation de l'épreuve écrite du bloc 4 :</p> <p>Epreuve 1 écrite – L'organisation d'un projet d'affaires – groupe de 4 étudiants</p>
<p>LOT 32 – B - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p>Oral d'examen Support dossier du bloc 4 (sketchs avec des aléas)</p>	<p>Durée de l'oral : 30 minutes / étudiant</p> <p>Jury 2 pers : le formateur du lot 33 + tierce personne (1 en obs, 1 en rôle actif)</p>	<p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants).</p> <p>4 semaines après l'épreuve écrite, épreuve orale de 15 à 20 minutes + 10 minutes</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 34 – NEGOCIATION VENTE EN ANGLAIS</p> <p><u>F.F.P. : 14 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Être capable d'identifier les fondamentaux de la négociation</p> <p>Acquisition du vocabulaire essentiel à la vente en anglais : apprentissage de la syntaxe et de la grammaire</p> <p>Être capable d'identifier les différents types de vente</p> <p>Savoir maîtriser les différentes étapes de la vente en anglais</p> <p>Savoir mettre en place les accords de la négociation et les bonnes pratiques (avec la culture et les méthodes de vente et de négociation en langue anglaise)</p> <p>Être capable de négocier en anglais</p>	<p>Anglais (TOEIC) Anglais des Affaires Techniques de Vente niveau 1 et 2 Séminaire Vente Communication interpersonnelle et orale</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Préparation, supervision et correction des sujets écrits et oraux</p>
<p>LOT 33 – GESTION DE PROJET INTERCULTUREL</p> <p><u>F.F.P. : 18 h</u> <u>ECTS : 1</u></p>	<p>Maîtriser les fondamentaux de la gestion de projet interculturel (Diversité Culturelle et adaptation de l'entreprise Culture Approche régionale et modèle de management Culture Approche régionale et modèle de management, le Modèle Européen,...)</p> <p>Savoir appréhender le profil de manager dans un cadre interculturel (rôle et missions, style relationnel, ...)</p> <p>Savoir gérer les relations managériales intelligentes (critères de comparaison, types de management, types de motivation, gestion des conflits,...)</p> <p>Savoir communiquer (intégrer les types de communication,...)</p>	<p>Gestion de projet Séminaire management Stage expatriation Communication interpersonnelle et orale Prise de parole en public</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p> <p>Préparation, supervision et correction des sujets écrits et oraux</p>

<p>LOT 35 – GPEC</p> <p><u>F.F.P. : 21 h</u></p> <p><u>ECTS : 1</u></p>	<p>Introduction à la démarche GPEC au niveau de l'entreprise (adapter les emplois, les effectifs et les compétences aux exigences issues de la stratégie des entreprises et des modifications de l'environnement économique, social des entreprises)</p> <p>Être capable de définir la GPEC (la méthode, la démarche, le rôle...)</p> <p>Comprendre les objectifs liés à la GPEC (réduire les difficultés du recrutement, optimiser les dispositifs de formation, adapter les emplois, réduire les risques et les coûts liés au déséquilibre,...)</p> <p>Être capable de comprendre le rôle du service RH au sein de l'entreprise</p> <p>Savoir identifier les éléments de la démarche RH pour accompagner le changement (anticipation des écarts entre les besoins des ressources humaines, domaine d'action, adaptation des salariés à l'évolution de l'emploi, moyens d'action, ...)</p>	<p>La communication interpersonnelle et orale</p> <p>Le recrutement</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et orales</p>

<p>LOT 36 – A - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u> <u>ECTS : 4</u></p>	<p>Être capable à partir de l'entretien de découverte du client (oral) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de définir son besoin et évaluer les risques liés à sa demande - de concevoir un argumentaire de l'offre commerciale <p>Être capable d'établir une proposition commerciale (écrit) :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proposer une offre commerciale de produit / service adaptée au besoin du client (qualité et pertinence de la dimension technique de la proposition commerciale établie en réponse à la demande, qualité et pertinence de la dimension financière de la proposition commerciale et de sa structuration) <p>Être capable de conduire une négociation commerciale (oral) : (respecter les étapes de la vente, savoir s'auto-évaluer, mobiliser des outils d'aide à la vente numériques)</p>	<p>Communication interpersonnelle et orale</p> <p>Les techniques de vente</p> <p>Le séminaire vente</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique</p> <p>Calculs commerciaux</p>	<p>Sujet d'entraînement et Sujet d'examen* Négoventis fournis (sujet d'examen fourni et à remettre aux étudiants dès la première séance)*</p> <p>RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL Bloc 3 (cas d'examen fourni 2 semaines avant l'épreuve 1 orale)</p> <p>Superviser la réalisation de l'épreuve 1 écrite – Formalisation écrite de l'offre commerciale – préparation individuelle</p> <p>Participer aux 2 oraux d'examen</p>
<p>LOT 36 – B - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p>Lot 37 – Construction et négociation d'une offre commerciale</p> <p>Epreuve 1 orale – Réaliser un entretien de découverte – 30 minutes à partir du dossier contexte distribué au 1^{er} cours</p> <p>Epreuve 2 orale – Conduite d'une négociation commerciale –60 minutes (2 semaines après l'épreuve 1, le candidat propose son offre commerciale)</p>	<p>Durée de l'examen oral : 30 minutes / étudiant Jury 2 pers : le formateur du lot 37 + tierce personne</p> <p>Durée de l'examen oral : 60 minutes / étudiant Jury 2 pers : le formateur du lot 37 + tierce personne</p>	<p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p>

<p>LOT 37 - SUIVI DE STAGE – fin de 2^{ème} semestre</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p>ECT 1^{ère} année Stage local de 8 semaines : grille d'évaluation de fin de stage fournie</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 appel téléphonique ou un mail à l'étudiant (fin de 2^{ème} semaine) - 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 2^{ème} semaine + demande de rdv) - Déplacement dans l'entreprise (7 & 8^{ème} semaine) <p>ECT 2^{ème} année : Stage expatriation de 8 semaines : grille d'évaluation de fin de stage fournie</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 appel téléphonique ou un mail à l'étudiant (fin de 2^{ème} semaine) - 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 2^{ème} semaine) - Spécificités maîtrise de l'anglais <p>Stage expatriation de 8 semaines : grille d'évaluation de fin de stage fournie</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 appel téléphonique ou un mail à l'étudiant (fin de 2^{ème} semaine) - 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 2^{ème} semaine) - Spécificités maîtrise de l'espagnol <p>Stage local de 16 semaines : grille d'évaluation de fin de stage fournie</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 appel téléphonique ou un mail à l'étudiant (fin de 2^{ème} semaine) - 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 2^{ème} semaine) - 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 10^{ème} semaine + prise de rdv) - Déplacement dans l'entreprise (15-16^{ème} semaine) <p>ECT 3^{ème} année : Stage local de 20 semaines : grille d'évaluation de fin de stage fournie</p>		<p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 8 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 10 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 10 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 10 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p>
---	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none">- 1 appel téléphonique ou un mail à l'étudiant (fin de 2^{ème} semaine)- 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 2^{ème} semaine)- 1 appel téléphonique à l'entreprise (fin de 15^{ème} semaine + prise de rdv) - Déplacement dans l'entreprise (19-20ème semaine)		
--	---	--	--

<p>LOT 38 - CORRECTION NEGOVENTIS</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p><u>Les fondamentaux du marketing</u> Epreuve 1- Etude de cas de (3h30)</p> <p>Corrigé + grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p> <p><u>Stratégie de prospection</u> (5 hs) Epreuve 1 (2 hs) – Un plan stratégique de prospection omnicanale (écrit)</p> <p>Corrigé + grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p> <p>Epreuve 2 (3 hs) - Un plan stratégique de prospection omnicanale (écrit)</p> <p>Corrigé + grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p>		<p>Nombre de copies non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 8 étudiants)</p> <p>Nombre de copies non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p> <p>Nombre de copies non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p>
<p>LOT 39- SURVEILLANCE D'EXAMEN</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p>Nombre d'heures de surveillance estimées entre 12 et 15.</p>		

<p>LOT 40 - ORAL D'EXAMEN NEGOVENTIS</p> <p>Rappel : Le besoin n'étant pas encore définitivement connu (nombre d'étudiants), il s'agit d'un lot de marché à bon de commande donnant lieu à l'application du taux horaire de l'attributaire du lot aux quantités d'heures réellement effectuées.</p>	<p><u>Management de l'activité commerciale en mode projet</u></p> <p>Grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p> <p><u>Construction et négociation d'une offre commerciale</u></p> <p>Epreuve 1 orale – Réaliser un entretien de découverte – 30 minutes</p> <p>Grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p> <p>Epreuve 2 orale – Conduite d'une négociation commerciale –60 minutes</p> <p>Grille d'évaluation + liste des candidats sous excel fournis</p>	<p>Durée de l'oral d'examen : 30 minutes / étudiant</p> <p>Jury : 1 pers (oral avec le formateur du lot 33)</p> <p>30 minutes / étudiant</p> <p>Jury : 1 pers (oral avec le formateur du lot 37)</p> <p>60 minutes / étudiant</p> <p>Jury : 1 pers (oral avec le formateur du lot 37)</p>	<p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p> <p>Nombre d'étudiants non définitivement quantifiable à ce jour (actuellement 20 étudiants)</p>
---	---	---	---

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 41 – INTERVENANT REFERENT POLY 3D</p> <p><u>F.F.P. : 280 h</u></p>	<p>Animer l'équipe pédagogique du programme</p> <p>S'assurer que le contenu du programme est en adéquation avec les attentes des industries et acteurs économiques locaux</p> <p>Garantir la bonne réalisation du programme (qualité d'exécution du contenu pédagogique, adéquation du planning, suivi des notes)</p> <p>Garantir la bonne mise en œuvre des processus d'évaluation des étudiants</p> <p>Réaliser le planning des formateurs</p> <p>Rendre compte mensuellement : bilan écrit (point formateurs, point étudiants, programme,...)</p>	<p>Gestion d'équipe</p> <p>Gestion de projet</p> <p>Gestion administrative et pédagogique</p>	<p>Formalisation d'un rapport mensuel à la Direction de la formation et du développement</p>
<p>LOT 42 – POLY GAME JAM / (Equipe) / 6 sem</p> <p><u>F.F.P : 156 h</u></p>	<p>Programmation Blueprint sur Unreal Engine</p> <p>Développement de gameplay</p> <p>Techniques de brainstorming</p> <p>Conception pédagogique</p> <p>Création de scénarios</p> <p>Intégration de systèmes de feedback et d'évaluation</p> <p>Maîtriser des logiciels de modélisation 3D (blender)</p> <p>Comprendre la base de la modélisation en high poly</p> <p>Savoir et comprendre le découpage et texturage d'UV</p> <p>Notion d'optimisation destiné au jeu vidéo</p>	<p>Théories et méthodes pédagogiques</p> <p>Psychologie cognitive et engagement</p> <p>Compréhension du procédé de production 3D</p> <p>Techniques de débogage et d'optimisation</p> <p>Compréhension du procédé d'importation d'assets sur Unreal Engine</p>	<p>Projet Unreal Engine archivé</p> <p>Exécutable des jeu Vidéo de gameplay</p>
<p>LOT 43 – EVALUATION UNREAL ENGINE / individuel / 1 sem</p> <p><u>F.F.P : 30h</u></p>	<p>Être capable de développer des concepts de jeu originaux et innovants</p> <p>Savoir utiliser les bases de la programmation en Blueprint</p> <p>Savoir concevoir les algorithmes</p>	<p>Principes de base de l'algorithmique</p> <p>Concepts de programmation orientée objet</p> <p>Architecture de jeux vidéo Unreal Engine et ses composants</p>	<p>Projet Unreal Engine archivé</p> <p>Exécutable des jeu Vidéo de gameplay</p>

	<p>Maîtriser le développement de gameplay</p> <p>Savoir identifier les défauts de conception (Débogage et optimisation)</p> <p>Savoir prendre prendre en main le moteur de jeu (Unreal Engine)</p> <p>Savoir respecter un cahier des charges</p>	<p>Principes de base du game design</p>	
--	--	---	--

<p>LOT 44 – EVALUATION Modélisation (Individuel) 2 sem <u>F.F.P. : 60 h</u></p>	<p>Maîtriser des logiciels de modélisation 3D (blender)</p> <p>Comprendre la base de la modélisation en high poly</p> <p>Savoir et comprendre le découpage et texturage d'UV</p> <p>Maîtriser les notions de rendu pour présenter des personnages en 3D</p> <p>Savoir optimiser les modélisations (nombre de polygones, taille de texture, optimisation de rendu...)</p> <p>Maîtriser Substance Painter</p>	<p>Compréhension en design et harmonie des formes</p> <p>Compréhension du procédé de production</p> <p>3D Compréhension de base en rigging simple</p> <p>Compréhension de base en physique et de la gestion de la lumière</p>	<p>Réaliser un dossier contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Les concepts-art du personnage et son turnaround ● Le FBX du personnage High Poly ● Le FBX du personnage (retopologie)
<p>LOT 45 – EVALUATION Création d'une vidéo courte (5s) en loop sur un thème donné (Individuel) 1 sem <u>F.F.P. : 30 h</u></p>	<p>Être capable de créer une animation en loop de 5 secondes sur UE5</p> <p>Savoir utiliser Sequencer d'UE</p> <p>Être capable de créer des effets visuels (VFX)</p> <p>Savoir récupérer des assets libres de droits pour l'animation</p> <p>Être capable d'imaginer rapidement une animation en loop sur un thème donné</p>	<p>Compréhension de base de sequencer sur UE 5</p> <p>Compréhension de base en rigging simple</p> <p>Principe de l'animation</p> <p>Compréhension de base en physique et de la gestion de la lumière</p> <p>Base en théorie des couleurs</p>	<p>Réaliser une vidéo en format MP4</p> <p>Projet Unreal Engine archivé</p>

<p>LOT 46 – Créer un Jeu pour SMARTPHONES / groupe / 8 sem</p> <p><u>F.F.P. : 208 h</u></p>	<p>Être capable de développer un jeu pour smartphone (mobile avec Unreal Engine)</p> <p>Maîtriser la programmation Blueprint</p> <p>Savoir optimiser les performances en gestion des contrôles tactiles</p> <p>Savoir identifier les défauts de conception (Débogage et optimisation)</p> <p>Être capable de maîtriser des logiciels de modélisation 3D (blender)</p> <p>Être capable de maîtriser le rigging avancé sur Blender</p> <p>Savoir utiliser les principes de l'animation</p> <p>Savoir exploiter les techniques de brainstorming</p> <p>Être capable de concevoir un programme pédagogique</p> <p>Savoir créer des scénarios et des narrations</p> <p>Savoir optimiser les assets pour du mobile</p>	<p>Unreal Engine pour mobile</p> <p>Optimisation des performances mobiles</p> <p>Systèmes de contrôle tactile</p> <p>Test et déploiement sur Android</p> <p>Théories et méthodes pédagogiques</p> <p>Psychologie cognitive et engagement</p> <p>Compréhension du procédé de production 3D</p> <p>Techniques de débogage</p>	<p>Projet Unreal Engine archivé</p> <p>Exécutable du jeu</p> <p>APK du jeu</p> <p>Vidéo de gameplay</p>
---	--	---	---

<p>LOT 47 – ANGLAIS PREPARATION AU TOEIC</p> <p><u>F.F.P. : 30 h</u></p>	<p>Savoir comprendre la presse écrite ou une publication écrite en langue anglaise.</p> <p>Savoir comprendre un dialogue ou un document sonore en langue anglaise.</p> <p>Savoir s'exprimer à l'écrit dans un registre adapté à un contexte.</p> <p>Savoir employer les structures grammaticales de base et celles des phrases complexes.</p> <p>Savoir montrer, expliquer, défendre ou convaincre</p> <p>Être capable d'interagir avec des partenaires internationaux et de comprendre des documents professionnels rédigés en anglais base et celles des phrases complexes.</p> <p>Savoir montrer, expliquer, défendre ou convaincre</p> <p>Être capable d'interagir avec des partenaires internationaux et de comprendre des documents professionnels rédigés en anglais</p>	<p>Emploi des propositions nominales / verbales</p> <p>Emploi de la forme passive</p> <p>Emploi des structures d'argumentation</p> <p>Emploi du discours indirect</p> <p>Emploi des verbes à particule</p>	<p>Travail individuel et de groupe</p> <p>Productions écrites et/ou orales</p> <p>Examen du TOEIC</p> <p>Préparation, supervision et correction des examens</p>
<p>LOT 48 – MASTER CLASS SON</p> <p><u>F.F.P. : 16 h</u></p>	<p>Être capable de réaliser des prestations de composition musicale originale en collaboration avec les désidératas et besoins des élèves suivant le type de jeu</p> <p>Savoir développer un esprit créatif</p>	<p>Les bases du sound design (les 5 éléments : dialogue, effet sonore, musique, ambiance et foley)</p>	<p>Production à réaliser</p>

U.C. secondaires	Compétences professionnelles	Savoirs associés	Méthodes d'évaluation
<p>LOT 49 – INTRODUCTION A LA CREATION ET A LA GESTION DE L'ENTREPRISE</p> <p><u>F.F.P. : 4 h</u></p>	<p>Acquérir les notions clés et les méthodes indispensables à la création et à la gestion d'entreprise :</p> <p>Etude de marché, Swot, Pestel, Les forces de Porter, Le Business Plan, Les moyens de financement, Les outils de gestion de l'entrepreneur Le management des ressources humaines</p>	<p>Stage en entreprise</p>	