



PROGRAMME 4^{ème} ANNÉE

2009-2010

LEGENDE

LES SYMBOLES DE LA CODIFICATION	EXPLICATION
ECTS	European Credits Transfer System
UE	Unités d'Enseignement
UNITES D'ENSEIGNEMENT	
MKG	Marketing et politiques commerciales
ENV	Environnement de l'entreprise
FC	Finance-Contrôle
HO	Hommes & Organisations
LAN	Langues – Management interculturel
SIO	Systèmes d'information & optimisation des processus
PPP	Module professionnalisation, suivi du projet personnel
PRO	Module Projets et Etudes
OPT	Modules enseignements optionnels
MKG471	U.E. Marketing et politiques commerciales, ESCIP4, Semestre 7, module n°1

ESCI P - ANNEE 2009-2010
PROGRAMME DE LA 4^{ème} ANNEE
Semestre 8

Codes	Unités d'Enseignement	Coefficient	Crédits ECTS	Cours	TD	Total
	<u>MARKETING ET POLITIQUES COMMERCIALES</u>		5			
MKG481	Négociation Achat-Vente	2		2*3 h	2*6 h	18 h
MKG482	Négociation : Cas "Hewlett Packard"	1			15 h	15 h
MKG483	Les indicateurs et tableaux de bord marketing	2		6 h	12 h	18 h
	<u>ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE</u>		2			
ENV481	Droit des sociétés européennes	1		12 h		12 h
ENV482	Droit du travail	1		15 h		15 h
	<u>FINANCE - CONTRÔLE</u>		2			
FC481	Contrôle de gestion approfondi	2		9 h	9 h	18 h
	<u>HOMMES & ORGANISATIONS</u>		2			
HO481	Management général	2		9 h	9 h	18 h
	<u>LANGUES - MANAGEMENT INTERCULTUREL</u>		2			
LAN482-483	Allemand ou Espagnol	2			18 h	18 h
	TOTAL		13			
	<u>MODULE PROFESSIONNALISATION, SUIVI DU PROJET PERSONNEL</u>		15			
PPP481	Module "Stage Métier"	15				
	<u>MODULE PROJETS ET ETUDES</u>		1			
GP	Gestion de projets	1				
	TOTAL		16			
	<u>PASSEPORT DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET INTERNATIONAL</u>		1			
PASS1-7	Sport / Créativité artistique / Théâtre / Découverte LV3 (Espagnol / Italien / Chinois / Allemand) / Passeport ESCIP Associations étudiantes / International Business Games*	1				18 h
	TOTAL		1			
	TOTAL SEMESTRE 8		30	57 h	75 h	150 h

* Les étudiants doivent sélectionner au moins une activité et au maximum trois.

SEMESTRE 8

MARKETING ET POLITIQUES COMMERCIALES

- Négociation Achat – Vente
- Négociation : Cas « Hewlett Packard »
- Les indicateurs et tableaux de bord marketing

NÉGOCIATION ACHAT-VENTE

MKG481	Négociation Achat - Vente			Année : 4	Semestre : 8
Cours : 2*3h	TD : 2*6h	Tutorat :	Durée	18h	
Intervenants			Langue	Français	
Responsable pédagogique	Aurélien MAZURE			Coefficient	2

PARTIE ACHAT

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre l'étendue des Métiers des Achats et leur importance.
- Découvrir la méthodologie et les techniques pour mener une bonne négociation

COMPETENCES VISEES

Etre capable d'intégrer un service achat en connaissant l'étendue de la fonction et de préparer des négociations d'achat.

CONTENU DU COURS

- 1 – L'impact des achats sur les flux financiers
- 2 – Les différents métiers des achats
- 3 – Les réflexions à mener selon les types d'achat
- 4 – Les objectifs de la négociation
- 5 – La préparation :
 - Le dossier fournisseur
 - Qui est notre interlocuteur ?
 - Le diagnostic
 - La répartition des rôles en interne
- 6– Le déroulement :
 - Maîtriser sa communication
 - La prise de contact
 - Les bonnes postures et comportements
 - Faire une proposition
 - Savoir augmenter
 - Les tactiques au cours de la négociation
 - Techniques de rapprochement
 - Les techniques de déstabilisation
 - Sortir d'une impasse, rétablir le contact
 - Conclure
- 7 – Contractualiser les accords :
 - L'importance des conditions générales d'achat ou de vente
- 8 – Mettre en œuvre les accords
- 9 – Piloter et suivre les actions
- 10 – La spécificité du prix
- 11 – Les trucs des vendeurs

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	...%
Interrogation orale	...%
Participation + contrôle continu	oui
Étude de cas en groupe	oui
Étude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	oui
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

Stratégies et tactiques de négociation, Lionel BELLANGER, 1990.
La négociation d'achat, LE BAIL, 1998.
Négocier avec la grande distribution, CHINARDET (C.), Editions d'organisation, 2000.
Le commerce électronique : vendre en ligne et optimiser ses achats, HERVIER (G.), 2001.

PARTIE DEMARCHE COMMERCIALE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Ce cours vise à appréhender l'importance de la démarche commerciale.

De plus il permet d'identifier les deux aspects essentiels de la partie amont de l'action commerciale : la prospection de nouveaux clients et la fidélisation des clients traitants.

CONTENU DU COURS

1- Prospecter et gagner de nouveaux clients

- bâtir son plan de prospection
- obtenir des rendez-vous qualifiés
- gagner la confiance du prospect
- réussir l'entretien du prospect

2- Développer un plan de fidélisation des clients

- identifier les moyens de fidélisation
- mesurer la satisfaction client
- prioriser les actions de fidélisation
- définir une politique et des objectifs spécifiques à chaque segment
- le service Plus
- mesurer les effets des actions entreprises

DUREE

Alternant travaux en promo et en équipe, ainsi que des simulations de prospection téléphonique notamment.

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	...%
Interrogation orale	...%
Participation + contrôle continu	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%
	100%

NÉGOCIATION : CAS «HEWLETT PACKARD»

MKG482	Négociation : Cas «Hewlett Packard»		Année : 4	Semestre : 8
Cours :	TD : 15h	Tutorat :	Durée	15h
Intervenants			Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI		Coefficients	1

LES INDICATEURS ET TABLEAUX DE BORD MARKETING

MKG483	Les indicateurs et tableaux de bord marketing			Année : 4	Semestre : 8
Cours : 6h	TD : 12h	Tutorat :	Durée	18h	
Intervenant				Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI			Coefficients	2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les indicateurs quantitatifs et qualitatifs adéquats pour évaluer la performance marketing ;
- Elaborer et suivre l'évolution des TB appropriés selon les objectifs : stratégie marketing, contrôle de rentabilité, contrôle de productivité ;
- Contrôler et analyser les performances : diagnostic, reporting et correctifs ;
- Piloter l'activité.

COMPETENCES VISEES

- Savoir trier puis analyser les informations pléthoriques fournies par tous les services de l'entreprise et les traduire en données opérationnelles propres à la mise en œuvre des objectifs stratégiques et tactiques.
- Approfondir l'esprit critique et le sens de l'analyse pour produire des recommandations ciblées.
- Disposer de méthodes pour permettre la réactivité et piloter efficacement son activité.

CONTENU DU COURS

Contrôle et pilotage : objectifs, processus, limites.

Approche française vs américaine (balanced scorecards).

Démarche de construction du tableau de bord en fonction des objectifs et des leviers d'action.

Choix et sélection des indicateurs et des références.

Organisation d'un système de tableaux de bord.

Exemples sectoriels : industrie, banques, assurance ...

Enjeux marketing et contrôles :

1 – Le contrôle de la stratégie marketing :

- analyse concurrentielle et benchmarking ;
- prévision des ventes et écarts ;
- analyse du portefeuille d'activités et gammes de produits.

2 – Le contrôle de rentabilité des activités :

- merchandising et optimisation du linéaire ;
- indicateurs et tableaux de bord de la relation client.

3 – Le contrôle de productivité des moyens :

- marketing et commerciaux ;
- humains : personnel et force de vente ;
- processus : campagnes, opérations, promotions...

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	...%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

- Gestion prévisionnelle et mesure de la performance*, B. DORIATH, C. GOUJET, Dunod, 2^{ème} édition, 2005.
- Tableaux de bord et balanced scorecards*, C. MENDOZA, M-H. DELMOND, F. GIRAUD, H. LONING, A. DE FONT REAULX, Groupe Revue Fiduciaire, 2005.
- Concevoir le tableau de bord*, C. SELMER, Dunod, 2^{ème} édition, 2002.
- Méthodes et pratiques de la performance*, P. LORINO, Editions d'organisation, 2001.
- Gestion prévisionnelle et mesure de la performance*, B. DORIATH, C. GOUJET, Dunod, 2^{ème} édition, 2005.
- Indicateurs et tableaux de bord*, O. CERRUTI, B. GATTINO, AFNOR, 1992.
- Les nouveaux tableaux de bord des managers*, A. FERNANDEZ, Editions d'organisation, 2008.
- The balanced scorecard*, R.S. KAPLAN, D.P. NORTON, Harvard Business School Press, 1996.
- Etudes et recherches sur la distribution*, P. VOLLE, Economica, 2000.
- Statistique appliquée à la gestion*, V. GIARD, Economica, 8^{ème} édition, 2003.
- Etudes marketing appliquées*, E. VERNETTE, M. FILSER, J-L. GIANNELLONI, Dunod, 2008.
- Marketing du tourisme et de l'hôtellerie*, J-L. BARMA, Editions d'Organisation, 2004.
- Marketing et stratégie de la banque*, M. ZOLLINGER, E. LAMARQUE, Editions Dunod, 5^{ème} édition, 2008.
- Marketing des services*, C. LOVELOCK, J. WIRTZ, D. LAPERT, A. MUNOS, Pearson Education, 6^{ème} édition, 2008

ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE

- Droit des sociétés européennes
- Droit du travail

DROIT DES SOCIÉTÉS EUROPÉENNES

ENV481	Droit des sociétés européennes		Année 4	Semestre 8
Cours : 12h	TD	Tutorat	Durée	12h
Intervenant			Langue	Français
Responsable pédagogique	Aurélien MAZURE		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les principales structures sociétales et les règles fiscales des principaux pays membres.

CONTENU DU COURS

- Implantation au Luxembourg
- Implantation aux Pays-Bas
- Implantation en Belgique
- Implantation en Irlande
- Implantation en Italie
- Implantation en Allemagne
- Implantation au Royaume-Uni
- Implantation en Suisse

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	...%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%

100%

PRE-REQUIS

Sociétés françaises : S.A., S.A.S., S.A.R.L.
Lecture de comptes sociaux
Fiscalité d'entreprise

BIBLIOGRAPHIE

Missions économiques

DROIT DU TRAVAIL

ENV482	Droit du travail		Année 4	Semestre 8
Cours 15h	TD	Tutorat	Durée	15h
Intervenant			Langue	Français
Responsable pédagogique	Aurélien MAZURE		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender l'organisation du travail, les conflits et leur gestion
- Comprendre le rôle des différents acteurs et intervenants de l'entreprise

CONTENU DU COURS

1 – Le recrutement, aspects juridiques :

- Rendre moins subjectif le recrutement : loi du 31 décembre 1992
- Obligation d'un écrit

2 – La norme : le contrat de travail à durée indéterminée :

- Le contrat à durée indéterminée, norme juridique
- La période d'essai

3 – Le pouvoir patronal :

- Le pouvoir de gestion et liberté d'entreprendre du chef d'entreprise
- Le pouvoir disciplinaire de l'employeur

4 – La suspension :

- Régime général de suspension
 - principaux cas de suspension
 - les effets de la suspension
- Les repos et les congés
 - le temps de repos
 - les congés spéciaux
- La maladie
 - maladie et suspension du contrat de travail
 - maladie et rupture du contrat de travail
 - maladies professionnelles et accidents du travail

5 – Mobilité du salarié et révision du contrat de travail :

- Le salaire
- La qualification
- Le temps de travail
- Le lieu de travail

6 – Le licenciement pour motif personnel :

- La procédure de licenciement pour motif personnel
 - convocation à l'entretien préalable
 - entretien préalable
 - notification motivée du licenciement du salarié
 - sanctions en cas de procédure irrégulière
- La cause réelle et sérieuse de licenciement

7 – La rupture amiable (Loi de modernisation de l'économie)

8 – La démission :

- « Volonté claire, sérieuse et non équivoque de démissionner »
- Respect du délai-congé par le salarié
 - durée du délai-congé
 - exécution du délai-congé
- La démission abusive
- La démission négociée
 - démission négociée individuelle, pour motif personnel
 - démission collective pour motif économique

9 – Les institutions représentatives du personnel :

- Le comité d'entreprise
 - présentation générale du comité d'entreprise
 - composition du comité d'entreprise
 - fonctionnement du comité d'entreprise
 - les attributions du comité d'entreprise
 - monopole de la gestion des activités sociales et culturelles
 - les attributions professionnelles du comité d'entreprise
 - les attributions économiques du CE après la LMS
- Les délégués du personnel

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	...%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%
	100%

PRE-REQUIS

Sociétés françaises : S.A., S.A.S., S.A.R.L.

BIBLIOGRAPHIE

Droit du travail Francis Lefebvre.

FINANCE - CONTROLE

➤ Contrôle de gestion approfondi

CONTROLE DE GESTION APPROFONDI

FC481	Contrôle de gestion approfondi			Année : 4	Semestre : 8
Cours : 9h	TD : 9h	Tutorat	Durée	18h	
Intervenant				Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI			Coefficients	2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Connaître les principes de l'élaboration des budgets commerciaux.
Connaître les principaux types d'analyses pratiquées en contrôle de gestion commercial.

COMPETENCES VISEES

Savoir établir et suivre les budgets de ventes et de frais de distribution.
Savoir analyser les ventes et la rentabilité des actions commerciales.
Savoir calculer les marges et la rentabilité des unités commerciales.

CONTENU DU COURS

Le budget commercial : volume d'activité prévisionnel et budget des frais commerciaux.
L'analyse des ventes.
Marges et rentabilité des unités commerciales.

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	...%
Interrogation orale	...%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	20%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

La bibliographie est annexée au polycopié remis à chaque séance.

HOMMES & ORGANISATIONS

➤ Management général

MANAGEMENT GÉNÉRAL

HO481	Management général			Année : 4	Semestre : 8
Cours : 9h	TD : 9h	Tutorat		Durée	18h
Intervenant				Langue	Français
Responsable pédagogique		Sofiane AYADI		Coefficients	2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Donner un panorama général du management des hommes.
- Avoir une vision générale de la notion d'équipe.
- Apprendre à gérer les différentes tâches d'un manager d'équipe.
- Permettre aux étudiants de conduire une équipe.
- Savoir organiser, gérer, motiver, contrôler son équipe.
- Connaître les méthodes et les outils de la gestion d'une équipe.
- Appliquer au travers de mises en situation.

COMPETENCES VISEES

- Avoir une vision générale des méthodes de management.
- Connaître les principaux axes d'actions relatifs au management des hommes et des équipes.
- Connaître les outils de management d'une équipe (organisation, gestion des tâches, motivation, contrôle).
- Savoir appliquer et mettre en œuvre ces méthodes dans le cadre d'exercices pratiques.
- Savoir analyser une situation de management et mettre en œuvre des solutions d'amélioration.

CONTENU DU COURS

Cinq thèmes sont abordés :

- La communication, l'animation et direction d'une équipe.
- L'organisation de l'équipe et des tâches.
- La prise de décisions.
- La gestion de la relation au sein de l'équipe.
- La motivation de l'équipe.
- Approfondissement et nouvelles techniques de gestion des équipes.

METHODE PEDAGOGIQUE

Chaque thème fait l'objet d'un exposé théorique suivi d'une application pratique basée sur des situations d'entreprise et d'un test permettant à l'étudiant de situer son comportement relativement à la situation analysée.

EVALUATION

Contrôle Continu	40%
Interrogation écrite	...%
Interrogation orale	...%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	20%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	60%

100%

BIBLIOGRAPHIE

La bibliographie est annexée au polycopié remis à chaque séance.

LANGUES MANAGEMENT INTERCULTUREL

➤ Allemand

➤ Espagnol

ALLEMAND

LAN482	Allemand		Année : 4	Semestre : 8
Cours :	TD : 18 h	Tutoring :	Durée	18 h
Intervenant			Langue	Allemand
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficients	2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- L'approfondissement et l'extension des acquis en allemand commercial et économique autour d'un cas concret.
- La communication entre les différents acteurs dans la VPC – entre les services et avec les prestataires.

COMPETENCES VISEES

- Acquérir le lexique et les structures de l'allemand pour :
 - savoir présenter des analyses / tableaux / ordre du jour
 - savoir répondre à une réclamation de client
 - savoir s'exprimer au niveau des rendez-vous à proposer, fixer, confirmer, annuler
 - concevoir un questionnaire

CONTENU DU COURS

1 – Approche marketing : analyser la prospection au niveau de la VPC – Internet :

- Analyser les moyens différents de la prospection
- Comparer le marché allemand et le marché français à ce niveau
- Rechercher une agence allemande pour réaliser les produits marketing

2 – Présenter les informations traitées pour la confection d'un catalogue :

- Décrire les activités du marketing direct
- Décrire les adresses et leurs informations en vue d'une sélection
- Concevoir des tests marketing

3 – Traiter la réclamation spécifique à la VPC :

- Prévoir les réclamations types
- Concevoir les réponses types
- Répondre aux clients qui se plaignent

4 – Rencontrer des prestataires allemands pour réaliser les documents allemands : travail au laboratoire de langues

- Présenter l'ordre du jour
- Présenter la société par une visite des locaux
- Présenter les collaborateurs
- Présenter la situation du projet
- Expliquer les difficultés rencontrées

5 – Concevoir un questionnaire de perception du catalogue / services :

- Réunir les points sur lesquels on souhaite des informations
- Discuter sur le bien-fondé d'une question / information
- Varier les types de questions (J/N), notes, propositions de réponses

EVALUATION

Contrôle Continu	60%
Interrogation écrite	25%
Interrogation orale	25%
Participation aux discussions	10%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	40%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

Des articles de la presse germanophone et des documents de travail seront distribués pendant le cours.
Braunert, Schlenker ; Unternehmen Deutsch Aufbaukurs ; Klett-Verlag, Stuttgart, 2005.
Finkler, Correspondance commerciale allemande à l'import et à l'export ; ellipses, Paris, 1994.
Hering, Matusek ; Geschäftskommunikation ; Hueber-Verlag, Ismaning, 1996

ESPAGNOL

LAN483	Espagnol	Année : 4	Semestre : 8
Cours :	TD : 18 h Tutoring :	Durée	18 h
Intervenants		Langue	Espagnol
Responsable pédagogique	Susan GIBBS	Coefficients	2

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtrise communicative complexe des thèmes économiques, avec un emploi précis du vocabulaire en expression écrite et orale dans le cadre du monde économique.

COMPETENCES VISEES

- Renforcement et perfectionnement des acquis en langue espagnole, en compréhension de l'écrit et de l'oral (en interaction et à partir des documents audiovisuels), et en expression écrite et orale, dans le cadre d'une communication professionnelle et quotidienne.
- Complément des connaissances culturelles de l'aire hispanique pour une meilleure capacité relationnelle avec les sociétés concernées.

CONTENU DU COURS

1 – La communication et le marketing :

- Le consommateur et le produit, des comportements en évolution.
- La presse spécialisée, la publicité, Internet.
- Savoir négocier : travail au laboratoire de langues

2 – Parcours culturel :

- L'art et les Musées en Espagne et en Amérique Latine.
- La révolution mexicaine et la notion de frontière dans l'art visuel
- Le cinéma espagnol témoin du dynamisme, l'exemple d'Almodovar.

EVALUATION

Contrôle Continu	60%
Interrogation écrite	25%
Interrogation orale	25%
Participation aux discussions	10%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	...%
Dossiers / Exercices	...%
Autres (à préciser) :%
Examen final	40%

100%

BIBLIOGRAPHIE

Cours interactifs et basés essentiellement sur la communication.
 Travail sur des supports variés et authentiques en groupe ou en autonomie.
 Travail de lecture et de recherche personnel.

MODULE PROFESSIONNALISATION, **SUIVI DU PROJET PERSONNEL**

➤ Module Stage Métier

STAGE MÉTIER

PPP481	Stage Métier	Année : 4	Semestre : 8
Cours :	TD :	Tutoring :	Durée
Intervenant			Langue
Responsable pédagogique	Aurélien MAZURE		Français 15

Il fait l'objet de 15 Crédits ECTS pour le Semestre 8 (Stage + Rapport + Soutenance).

OBJECTIFS DU STAGE

Le Stage Métier a pour objectif de consolider le Projet Professionnel de l'étudiant. Celui-ci travaille en équipe dans le cadre d'une mission où il exerce une responsabilité déléguée et personnelle concernant un aspect essentiel de la mission. Ce qui met en valeur ses capacités à s'investir, à prendre des responsabilités, à jouer un rôle d'acteur fort au sein d'un projet fort.

DEROULEMENT

Le thème du Stage Métier devra faire l'objet d'un accord entre le stagiaire, l'entreprise et la Direction Pédagogique de l'ESCIP et doit faire l'objet d'une fiche dûment signée pour accord, puis d'une convention de stage. Le stage se termine par la rédaction d'un rapport de missions de 30 pages (5 sur l'entreprise, 15 sur les missions, 10 sur l'analyse) hors annexes. L'étudiant doit y inclure un bilan de compétences (bilan professionnel et personnel) de début de carrière.

Quel que soit le lieu de réalisation, le rapport **doit être rédigé en français** et rendu au plus tard le **lundi 18 octobre 2010**. Les soutenances orales en groupes de 4 étudiants, devant un Responsable Pédagogique, se dérouleront à partir du **mardi 2 novembre 2010**.

Concernant les modalités de la soutenance orale, chaque étudiant présentera son stage pendant 10 minutes. Cette présentation sera suivie par des questions-réponses avec le Responsable Pédagogique et les autres étudiants présents.

DUREE DU STAGE

A partir du lundi 10 mai 2010 – durée de 18 semaines minimum. Le stage se termine au plus tard **le vendredi 1^{er} octobre 2010**.

VALIDATION DU STAGE

L'étudiant doit soumettre la fiche navette (fiche de validation) du Stage Métier à la Direction Pédagogique qui valide ou non le contenu de la mission. En cas de non validation, l'étudiant doit présenter dans les plus brefs délais une nouvelle proposition de mission.

CONVENTION DE STAGE

Le stage doit se dérouler sous convention sauf cas particulier de C.D.D. La convention est rédigée dans la langue du pays dans lequel se déroule le stage.

MODULE ENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

➤ Gestion de projets

GESTION DE PROJETS – ÉVÈNEMENT / ORGANISATION

PRO472	Gestion de projets	Année 4	Semestres : 7 et 8
Cours	TD	Tutorat : 2h	Durée : 2h
Intervenant			Langue : Français
Responsable pédagogique	Direction Pédagogique		Coefficients : 1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Organiser en groupe un projet qui contribue à la maîtrise des fondamentaux de l'organisation en mode projets en s'appuyant sur une famille de méthodes et d'outils à la fois efficaces, peu complexes et répandus. La « Gestion de Projet » constitue un module d'apprentissage par expérience qui nécessite une démarche spécifique. Le projet englobe les principaux éléments suivants :

- la gestion des relations humaines internes au groupe,
- la gestion des relations avec les partenaires (mécènes, sponsors, participants...),
- la gestion du temps et le respect des délais,
- la responsabilité du compte d'exploitation du projet,
- la réalisation d'un document relatant l'ensemble du projet.

SUIVI PEDAGOGIQUE

Un séminaire méthodologique et un suivi des groupes projets sont assurés par des professeurs intervenants. Ils mettront l'accent sur les thématiques suivantes :

- la problématique de la gestion de projet,
- les contours et l'organisation d'un projet,
- l'identification et le cadrage du projet (diagnostic, mesure des risques, faisabilité, pertinence),
- les acteurs et les découpages d'un projet,
- la planification et le pilotage d'un projet,
- la capitalisation d'expérience.

DEROULEMENT

Constitution de plusieurs **groupes de 6 étudiants**. Les projets sont regroupés dans deux rubriques :

- 1 – Les projets proposés par la Direction de l'école.
- 2 – Les projets proposés par les groupes d'étudiants et validés par la Direction de l'école.

LES JALONS	LA PROCEDURE	LE CALENDRIER ³
Constitution des groupes de 6 étudiants et communication des projets	Le formulaire est à transmettre par Email : corinne.ducloy@escip.fr	Au plus tard pour le <u>21 septembre 2009</u>
Remise des dossiers ⁴ pour validation et inscription définitive dans les projets	Dossiers à remettre, en version papier, à <u>Mme Corinne Ducloy</u>	Au plus tard pour le <u>12 octobre 2009</u>
3 jurys* de présentation, suivi et soutenance des projets	20 mn par groupe projet	3 dates à fixer ultérieurement en octobre 2009, janvier et mars 2010

*Tenue irréprochable exigée lors des jurys

³ Les étudiants qui ne respectent pas ces dates n'auront pas le choix des groupes et des projets.

⁴ La remise d'un dossier (**rapport de présentation approfondie**) présentant le projet, ses objectifs, les conditions de sa réalisation, la répartition des tâches au sein du groupe, les contacts extérieurs potentiels, le retro planning, le financement, le budget prévisionnel détaillé.

QUELQUES REGLES

- tout document diffusé (dossier sponsoring, dossier presse, affiche, invitation...) doit être validé par l'école, notamment par la Responsable Communication,
- la Responsable des Relations Ecole – Entreprises doit être informée de tout contact avec des partenaires ou des sociétés locales avant que celui-ci n'ait lieu,
- la date de réalisation du projet est fixée dès sa validation. Le projet doit être entièrement terminé à la date indiquée.

EVALUATION

La rédaction d'un rapport d'une quinzaine de pages minimum reprenant le contenu du projet, les modalités de choix, ses objectifs, mettant en avant les résultats obtenus et analysant précisément les acquis, les difficultés rencontrées et les solutions apportées, les points forts du projet, les erreurs à éviter et les modifications à prévoir si le projet devait être reconduit. Les annexes regrouperont les documents suivants : courriers, factures, maquettes et invitations... Ce rapport doit être remis, à Mme Corinne Ducloy, deux semaines après la date de réalisation du projet et au plus tard le 29 mars 2010.

La soutenance orale pour présenter les résultats du projet a lieu durant la semaine du lundi 5 avril 2010.

Critères d'évaluation :

- l'aboutissement du projet ;
- les conditions de réalisation (investissement et motivation, qualité des initiatives, répartition des rôles, entente dans le groupe, respect des délais, prise en compte des consignes, gestion du budget...);
- la qualité du rapport ;
- la qualité de la soutenance ;
- la qualité et l'efficacité de la communication réalisée autour de l'événement (communiqués de presse, articles dans la presse, communication dans les autres médias...)

SUIVI ADMINISTRATIF

La création d'une association n'est pas obligatoire pour disposer d'un moyen de paiement. L'ESCIP met à votre disposition des solutions de paiement pour faciliter la bonne conduite de votre projet (Contacter Mme SUEUR à ce propos).

La création d'une association nécessite certaines démarches administratives et implique un certain nombre d'obligations, ainsi que l'aval de la Direction de l'école (Mme CHAPUIS). Il vous faut à cet effet, fournir à Mme CHAPUIS un dossier reprenant la liste des membres du groupe projet, sa mission et les motivations nécessitant la création d'une association.

Une fois, son accord obtenu, vous pourrez alors vous diriger vers la scolarité (Mme SUEUR), qui vous fournira la procédure à suivre pour la création d'une association.

NB : L'ESCIP N'ASSURE AUCUNE RESPONSABILITE CONCERNANT LES PROJETS DEFAILLANTS SUR LE PLAN FINANCIER. LES ETUDIANTS ENGAGENT LEUR RESPONSABILITE DANS UNE TELLE SITUATION. EN OUTRE, EN AUCUN CAS, LES BENEFICES SERONT DISTRIBUES A TITRE PERSONNEL AUX ETUDIANTS.

²Les étudiants qui ne respectent pas ces dates n'auront pas le choix des groupes et des projets.

⁴La remise d'un dossier (**rapport de présentation approfondie**) présentant le projet, ses objectifs, les conditions de sa réalisation, la répartition des tâches au sein du groupe, les contacts extérieurs potentiels, le retro planning, le financement, le budget prévisionnel détaillé.

SEMESTRES 7 ET 8

UNITES
D'ENSEIGNEMENT
OPTIONNELLES

MODULE ENSEIGNEMENTS OPTIONNELS

- Sport
- Créativité artistique
- Théâtre
- Passeport ESCIP
- Découverte LV3 (Espagnol / Italien / Chinois)

SPORT

OPT1	Sport		Année : 1	Semestre : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Généraux :

- Le développement des ressources afin de rechercher par la réussite l'efficacité dans l'action individuelle et collective, la confiance en soi, la réalisation personnelle,
- L'acquisition des compétences et connaissances nécessaires à l'entretien de la vie physique et au développement de sa santé tout au long de la vie,
- L'accès au patrimoine culturel constitué par la diversité des activités physiques, sportives et artistiques.

Spécifiques :

- Faciliter l'intégration des étudiants de l'école,
- Renforcer l'esprit d'équipe et la dynamique de l'ESCIPI,
- Favoriser le développement physique et psychosocial des élèves.

CONTENU DU COURS

- **Mise en situation concrète** : l'exploitation de l'objet *sport* se centrera sur l'opérationnalisation des compétences, qu'elles soient motrices ou psychosociales.
- **Parcours différenciés – personnalisés** : les élèves sont amenés, dès la première année, à faire un choix de parcours entre une activité sportive de compétition et/ou une pratique physique d'entretien et de développement personnel.
- **Management de projet** : encadrement et gestion d'équipes, création et suivi de projet type événementiel sportif.

Activités supports :

-athlétisme, remise en forme,
-badminton
-basket-ball
-fitness
-football
-handball
-squash
-tennis
-tennis de table
-volley-ball

EVALUATION

Evaluation en cours de formation

CRÉATIVITE ARTISTIQUE

OPT2	Créativité artistique		Année : 4	Semestre : 7+ 8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenant			Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Créer, réaliser tous types de travaux artistiques : dessins, peintures, sculptures, photographies, reliefs, photomontages infographiques, collages, assemblages, installations...
- Monter une exposition à l'ESCIPI.

CONTENU DU COURS

- Développer, approfondir, essayer ou inaugurer diverses pratiques (initiation à GIMP, logiciel d'infographie, par exemple) en s'ouvrant à l'art d'aujourd'hui,
- Profiter de l'actualité artistique audomaroise (espace 36, chapelle du lycée, musée de l'Hôtel Sandelin, galerie N. CHEVAL),
- Choisir et adapter sa pratique en fonction du message que l'on fait passer : le thème retenu pour cette année est *la différence*.

BIBLIOGRAPHIE

Revue : Art presse, Beaux Arts Magazine, Parachute...

Ouvrages généraux : Une Histoire de l'Art au 20^{ème} siècle, B. BLISTENE, éditions Beaux Arts Magazine 2002.

L'Art contemporain, mode d'emploi, E. COUTURIER, éditions Filipacchi, 2004.

L'Aventure de l'Art au 20^{ème} siècle, J.L. FERRIER, Hachette, 1999.

THÉÂTRE

OPT3	Théâtre		Année : 1	Semestre : 7+ 8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Français
Responsable pédagogique	Sofiane AYADI		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Observation et expérimentation des pratiques théâtrales,

L'objectif de cette option est double. Il s'agit de sensibiliser les étudiants aux principes du genre théâtral, en considérant son évolution depuis les origines jusqu'à nos jours. Puis, en empruntant au répertoire dramatique, de les mettre en situation de jouer et d'interpréter de courts textes.

COMPETENCES VISEES

- Aptitude à assimiler un texte et à en proposer une interprétation, en le jouant. Maîtrise du geste, du souffle et de la voix.
- Aptitude à prendre en compte l'autre : le dialogue, le jeu à plusieurs.

CONTENU DU COURS

Approches théoriques : l'évolution des pratiques théâtrales. Représentations dans l'espace ; les costumes ; les décors. Les différents genres théâtraux.

Approches pratiques : techniques respiratoires, apprentissage de la voix portée, l'art du déplacement, techniques gestuelles/ La maîtrise de l'émotion, l'expression du sentiment : les étudiants seront mis en situation de jouer des émotions diverses et variées, à partir de textes du répertoire : scènes de colère, de jalousie, de passion amoureuse, ...

EVALUATION

Elle aussi sera double : elle portera aussi bien sur les connaissances théoriques acquises que sur la mise en œuvre personnalisée des extraits proposés.

PRE-REQUIS

Goût pour le théâtre et le jeu dramatique. Motivation réelle, sachant que le jeu théâtral est plus qu'un jeu : un investissement complet de soi. Il requiert aussi sens de l'ouverture, écoute et prise en compte de l'autre. Cette pratique littéraire est le lieu d'une intense aventure humaine, et un très bon outil de connaissance de soi.

Par ailleurs, il est souhaitable que les étudiants participent aux sorties théâtre organisées (programmation intéressante à la comédie de l'Aa notamment...)

BIBLIOGRAPHIE

Les éléments bibliographiques et les références seront communiqués aux étudiants au fil des séances, en temps utile.

PASSEPORT ESCIP

OPT4	Passeport ESCIP		Année : 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Français
Responsable pédagogique	Virginie PARENTY		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- La promotion de l'ESCIPI sur un plan régional, national, voire international auprès des futurs étudiants, parents, monde associatif, professionnels.

CONTENU DU PROJET

- Les élèves participent aux salons de l'étudiant, aux forums dans les établissements secondaires et supérieurs (BTS, DUT,...).
- Ils s'investissent dans l'accueil et l'organisation des sessions de concours, des journées de cours, auprès des élèves prospects et de leur famille.
- Ils participent à la distribution d'informations sur l'école et de la mise en place d'affiches à la sortie des écoles.
- Pour la prospection, ils recevront une formation à la communication : capacité à développer un argumentaire, à répondre aux questions ouvertes, à détecter les motivations en matière de communication, à adopter le comportement adéquat, à faire preuve d'écoute active, d'empathie, de conviction et de force de persuasion.

EVALUATION

- Assiduité.
- Bilan chiffré à l'issue de chaque événement : évaluation de l'événement, propositions concrètes d'amélioration.

Ils feront l'apprentissage :

- Du fonctionnement dans un groupe.
- Des règles de comportement : tenue vestimentaire, expression orale, assiduité, respect des engagements et des horaires.
- De l'anticipation et l'organisation nécessaires dans un événement : documentations, matériel, logistique, reporting, assurance, déplacements,...

Ce module correspond à beaucoup d'investissement en temps et sur le terrain.

Il s'adresse à des étudiants ouverts, curieux et motivés par le contact et les échanges, manifestent de l'intérêt pour l'école et de son enseignement.

DECOUVERTE ESPAGNOL LV3 : GRANDS DÉBUTANTS

OPT5	Découverte Espagnol LV3 : Grands Débutants		Année 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenant			Langue	Espagnol
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les élèves doivent être capables d'utiliser la langue espagnole à l'oral en cours et doivent parvenir à réaliser des travaux individuels et collectifs. L'enseignement se fera en utilisant des supports écrits (voir bibliographie), auditifs et vidéos. Une participation très active de la part de l'élève est attendue.

CONTENU DU COURS

1 – Acquisitions orales :

- Se présenter.
- Décrire des habitudes.
- Exprimer ses goûts et ses préférences.
- Proposer un argumentaire de vente.
- Exprimer des opinions et les justifier.
- Donner des conseils.
- Se présenter en entreprise.
- Expliquer son C.V.

2 – Acquisitions écrites :

- Les chiffres.
- Le groupe nominal.
- Le verbe ETRE.
- La première conjugaison (présent de l'indicatif). Les principaux verbes irréguliers.
- (A MI) (NO) ME INTERESA(N) / GUSTA(N) / ENCANTA(N).
- HABER / estar;
- Y / NI / TAMBIEN / TAMPOCO.
- Les phrases interrogatives.
- NECESITAR / TENER QU + infinitif.
- Les pronoms personnels d'objet direct et indirect.
- Les verbes réfléchis.
- Les adverbes de fréquence et de quantité.
- C.V. et lettre de motivation.

EVALUATION

Contrôle Continu	100%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	20%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	20%
Autres (à préciser) :%
Examen final	...%

100%

BIBLIOGRAPHIE

Gente : Curso de Español para Extranjeros, MARTIN PERIS (E.), SANS BAULENAS (N.), Difusión, 1997.
Intercambio, MIQUEL (L.), SANS (N.), Difusión, 1995.
En Equipo, ES, édition, Edinumen, 2002.
Claridad, CARO ALDA (O.), HIERRO FLORES (A.), DEMAZIERES (V.), Martorana, 1998.
Uso de la Gramática Española, CASTRO (F.), EDELSA, 1997.

DECOUVERTE ESPAGNOL LV3 : INITIÉS

OPT5	Découverte Espagnol LV3 : Initiés		Année : 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenant			Langue	Espagnol
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les élèves doivent être capables d'utiliser la langue espagnole à l'oral en cours et doivent parvenir à réaliser des travaux individuels et collectifs. L'enseignement se fera en utilisant des supports écrits (voir bibliographie), auditifs et vidéos. Une participation très active de la part de l'élève est attendue.

CONTENU DU COURS

1 – Acquisitions orales :

- Comprendre les offres d'emploi.
- Comprendre des instructions.
- Les formules téléphoniques.
- A l'hôtel et au restaurant.
- Raconter des histoires, des souvenirs...
- Donner des instructions.
- Comparer des personnes, des choses...
- Simulation d'entretien d'embauche : C.V., lettre de motivation, conversation téléphonique.
- L'entreprise espagnole (MANGO).

2 – Acquisitions écrites :

- SER / ESTAR.
- ESTAR + gérondif.
- Le passé composé.
- La forme impersonnelle SE.
- Le passé simple.
- La comparaison.
- Le futur simple.
- Les relatifs.
- L'impératif.
- Les indéfinis.
- Le conditionnel présent.
- La phrase exclamative.
- Les adverbes de temps.
- L'imparfait du subjonctif.
- Les adverbes de manière.
- Le présent du subjonctif.
- POR / PARA.
- C.V. et lettre de motivation.

EVALUATION

Contrôle Continu	100%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	20%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	... %
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	20%
Autres (à préciser) :%
Examen final	...%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

Gente : Curso de Español para Extranjeros, MARTIN PERIS (E.), SANS BAULENAS (N.), Difusión, 1997.
Intercambio, MIQUEL (L.), SANS (N.), Difusión, 1995.
En Equipo, ES, édition, Edinumen, 2002.
Claridad, CARO ALDA (O.), HIERRO FLORES (A.), DEMAZIERES (V.), Martorana, 1998.
Uso de la Gramática Española, CASTRO (F.), EDELSA, 1997.

DECOUVERTE ITALIEN LV3 : GRANDS DÉBUTANTS

OPT5	Découverte Italien LV3 : Grands Débutants		Année 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Italien
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les élèves doivent être capables d'utiliser la langue italienne à l'oral en cours et doivent parvenir à réaliser des travaux individuels et collectifs. L'enseignement se fera en utilisant des supports écrits (voir bibliographie), auditifs et vidéos. Une participation très active de la part de l'élève est attendue.

CONTENU DU COURS

1 – Acquisitions orales :

- Comprendre, demander et donner des informations, opinions et jugements dans la vie quotidienne et dans l'entreprise.
- Décrire des habitudes.
- Exprimer ses goûts et ses préférences.
- Exprimer des opinions et les justifier.
- Donner des conseils.
- Lire des textes pour obtenir l'information principale.
- Se présenter en entreprise.
- Expliquer son C.V.

2 – Acquisitions écrites :

- Les chiffres.
- Les articles.
- Le groupe nominal.
- Les auxiliaires.
- Les prépositions.
- Les adjectifs possessifs.
- Les adjectifs numéraux.
- Les pronoms directs et indirects.
- Les verbes réguliers et irréguliers (présent, passé composé, imparfait, futur, impératif).
- Les verbes de mouvement.
- C.V. et lettre de motivation.

EVALUATION

Contrôle Continu	100%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	20%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	20%
Autres (à préciser) :%
Examen final	...%

100%

BIBLIOGRAPHIE

« La lingua italiana per stranieri » Corso Elementare ed Intermedio, Katerin Katerinov, BORIOSI, KATERINOV (M.C.), Edizioni Guerra-Perugia.

« Grammatica Essenziale della lingua italiana con esercizi », MEZZADRI (M.), Edizioni Guerra.

« Grammatica Essenziale della lingua italiana, Esercizi supplementari e test », MEZZADRI (M.), PEDERZANI (L.), Edizioni Guerra.

« 8000 Verbes italiens », Becherel.

«Italien, Petit Vocabulaire», DEL LITTO (V.), GOURSONNET (A.), Orphys

DECOUVERTE ITALIEN LV3 : INITIÉS

OPT5	Découverte Italien LV3 : Initiés		Année : 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Italien
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les élèves doivent être capables d'utiliser la langue italienne à l'oral en cours et doivent parvenir à réaliser des travaux individuels et collectifs. L'enseignement se fera en utilisant des supports écrits (voir bibliographie), auditifs et vidéos. Une participation très active de la part de l'élève est attendue.

CONTENU DU COURS

1 – Acquisitions orales :

- Comprendre les offres d'emploi.
- Comprendre un texte économique.
- Comprendre des instructions.
- Les formules téléphoniques.
- A l'hôtel et au restaurant.
- Raconter des histoires, des souvenirs...
- Donner des instructions.
- Comparer des personnes, des choses...
- Simulation d'entretien d'embauche : C.V., lettre de motivation, conversation téléphonique.
- L'entreprise italienne.

2 – Acquisitions écrites :

- Les adjectifs qualificatifs.
- Le comparatif d'égalité, de supériorité et d'infériorité.
- Les superlatifs.
- Les adjectifs démonstratifs.
- Les pronoms relatifs.
- Les pronoms indéfinis.
- Le conditionnel et le subjonctif
- Les verbes pronominaux.
- La concordance des temps.
- L'emploi du subjonctif.
- Difficultés et pièges de la langue italienne.
- C.V. et lettre de motivation.

EVALUATION

Contrôle Continu	100%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	20%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	...%
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	20%
Autres (à préciser) :%
Examen final	...%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

- « La lingua italiana per stranieri » Corso Elementare ed Intermedio, Katerin Katerinov, BORIOSI, KATERINOV (M.C.), Edizioni Guerra-Perugia.
- « Grammatica Essenziale della lingua italiana con esercizi », MEZZADRI (M.), Edizioni Guerra.
- « Grammatica Essenziale della lingua italiana, Esercizi supplementari e test », MEZZADRI (M.), PEDERZANI (L.), Edizioni Guerra.
- « 8000 Verbes italiens », Becherel.
- « Italien, Petit Vocabulaire », DEL LITTO (V.), GOURSONNET (A.), Orphys.
- « Italien commercial et économique », SANDRE (L.), L'hermes.
- « L'italien des affaires en 1000 mots », BELIN.
- « Come scrivere un C.V. efficace », COLBALCHINI CONTI (E.), Editore De Vecchi.
- La presse italienne : La Stampa, L'Espresso, Panorama, Espansione,...

DECOUVERTE CHINOIS LV3 : GRANDS DÉBUTANTS / INITIÉS

OPT5	Découverte Chinois LV3 : Grands débutants / Initiés		Année : 4	Semestres : 7+8
Cours :	TD :	Tutorat :	Durée	18 h
Intervenante			Langue	Chinois
Responsable pédagogique	Susan GIBBS		Coefficient	1

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'aide de la nouvelle technique phonétique « pinyin-transcription » former les grands débutants + les débutants pour qu'ils puissent disposer de la faculté d'utiliser la langue chinoise contemporaine à l'oral, et les orienter vers l'application du langage business : acquisition linguistique des fondamentaux du management.

CONTENU DU COURS

1 – Communication orale

Grands débutants :

- Se présenter et saluer les autres : nom, nationalité, profession, famille, adresse.
- Dire son nom, comprendre des renseignements personnels sur les autres, parler de sa famille, comprendre les autres parler de leur famille, compter de 1 à 30.
- Réserver une chambre d'hôtel, compter de 31 à 61, dire et comprendre des numéros de téléphone, dire des dates.
- Parler d'un programme de voyage, dire des dates, lire et comprendre les horaires.
- Acheter un billet d'avion ou de train ; comprendre les horaires de train ou d'avion, comprendre et donner des directions, discuter avec des personnes de rencontre, compter de 61 à 100.
- Se faire enregistrer dans un hôtel, demander des renseignements sur les équipements de l'hôtel.
- Dire l'heure, dire ce que l'on aime ou ce que l'on aime pas, demander des habitations en Chine.
- Réserver une table au restaurant, commander un repas au restaurant, commander une consommation dans un café.
- Commander des chèques de voyage, demander le taux de change et demander l'ouverture d'un compte en banque.
- En ville, faire des achats : acheter des cadeaux, des vêtements, demander son chemin.
- Demander de l'essence dans une station-service, obtenir les services d'un garage, comprendre les signaux routiers, passer la douane, trouver une direction dans le métro pékinois, comprendre les renseignements sur les transports chinois.
- Prendre un rendez-vous chez le médecin, décrire ses symptômes, comprendre les prescriptions médicales.

Initiés :

- Remettre au même niveau des connaissances individuelles : se présenter correctement (nom, nationalité, niveau d'étude, spécialité, connaissance des langages, expérience de stage dans le domaine de recherche d'emploi, perspective du travail).
- Remettre au niveau : décrivez habituellement les habitudes et les loisirs de soi-même, présenter oralement sa famille (chaque membre de la famille et leur statut social, leur profession, leur habitudes et leur loisir).
- Tenir des conversations téléphoniques simples, établir des contacts avec des clients potentiels, utiliser des expressions informelles.
- Parler d'un travail particulier, demander des renseignements sur les conditions de travail, rédiger un curriculum vitae.
- Apprendre des vocabulaires nécessaires aux commerciaux et les mettre en application : le catalogue de fabrication, l'échantillon des produits, délai et la modalité de livraison, la facturation, la garanties, le surtaxe et le dédouanement.
- Imaginer travailler dans un magasin : présenter tous les rayons de magasin et leurs emplacements, présenter les produits aux clients et leurs prix, envisager le cas de réclamation.
- Savoir lire et comprendre en transcriptions les informations sur les annonces d'offre d'emploi concernant l'entreprise et le poste recherché.
- En cas de maladie : accident de route et de travail, consultation chez le médecin, dire les noms des organes du corps, décrivez précisément comment est arrivé l'accident et où avez-vous mal.
- Utiliser le chinois dans des situations professionnelles courantes, pratiquer le chinois avec aisance, et consolider ses connaissances en chinois.
- Pratiquer le chinois oral en vous situant dans 8 situations différentes :

- dans une agence de voyages
- au poste de secrétaire
- à la recherche d'un emploi
- un accident de travail
- une campagne de vente
- un billet à tarif réduit
- s'implanter en Chine
- à la douane

2 – Acquisitions grammaticales :

- Les chiffres.
- Le temps (l'expression des sept jours de la semaine, des quatre saisons, des semestres, des trimestres et des années).
- Le groupe nominal.
- Les verbes principaux et verbes irréguliers.
- Les phrases interrogatives.
- Les principaux marqueurs du temps : passé simple + présent + futur.
- Les pronoms.
- Les comparatifs.
- Adjectifs possessifs et démonstratifs.
- Impératif.
- Les verbes réfléchis.
- Les adverbes de fréquence et de la quantité.
- Proposition.

EVALUATION

Contrôle Continu	100%
Interrogation écrite	40%
Interrogation orale	20%
Participation aux discussions	...%
Etude de cas en groupe	...%
Etude de cas individuelle	... %
Présentation orale	20%
Dossiers / Exercices	20%
Autres (à préciser) :%
Examen final	...%
	100%

BIBLIOGRAPHIE

China panorama – Approaching CHINESE, intermediate Chinese, Chinese for business, Chinese for tourism. Beijing, Langue et Culture press, 2005.