



## BACCALAURÉAT EN GESTION D'ENTREPRISE

---

### LISTE DÉTAILLÉE DES MATIÈRES PAR SEMESTRE

#### **1er et 2ème du BBS**

6 spécialités

Durée: 3 Ans 6 semestres 180 ECTS

Accessible post-Bac

Niveau de sortie: Équivalent Bac+3

2 années de tronc commun

#### **3ème du BBS**

Accessible

Bac+2

Niveau de sortie: Équivalent Bac+3

# SOMMAIRE

---

Présentation et objectifs	03
Public visé	05
Grille des unités	06
Semestre 1	08
Semestre 2	09
Semestre 3	10
Semestre 4	11
	02



## PRÉSENTATION ET OBJECTIFS

### APERÇU DU PROGRAMME

Le programme de licence en études commerciales de la MASH International School of Business (MISB) est un diplôme de premier cycle complet et rigoureux conçu pour donner aux étudiants une base solide en théorie des affaires, des compétences pratiques et une perspective globale. Ce programme est conçu pour préparer les diplômés à des carrières dynamiques dans le monde des affaires, leur permettant de s'épanouir dans des domaines variés

- 6 semestres
- 20 semaines par an
- 6 matières obligatoires par semestre
- + 3 options à choisir « vers une spécialisation »
- Préparation d'un projet professionnel avec des intervenants professionnels
- Des activités pratiques et concrètes
- Des activités dans et « hors les murs »
- Des connaissances essentielles pour intégrer le monde professionnel
- Un accompagnement permanent
- Une formation complète, entre culture générale et domaine professionnel

# OBJECTIFS DU PROGRAMME

## FORMATION COMMERCIALE HOLISTIQUE

Le programme offre un cursus équilibré couvrant les principaux aspects de l'entreprise, notamment le marketing, la finance, la gestion, l'économie et l'esprit d'entreprise.

## PERSPECTIVE GLOBALE

Le programme de licence en études commerciales de la MISB met l'accent sur l'importance d'un état d'esprit global dans le paysage commercial interconnecté d'aujourd'hui. Les étudiants explorent les concepts du commerce international, la communication interculturelle et la dynamique des marchés mondiaux, ce qui les prépare à naviguer dans les complexités du marché mondial.

## PENSÉE CRITIQUE ET RÉSOLUTION DE PROBLÈMES

Grâce à des études de cas, des discussions de groupe et un apprentissage interactif, les étudiants apprennent à la MISB à analyser des scénarios commerciaux complexes et à développer des solutions innovantes.

## DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

MISB offre des conseils de carrière, des opportunités de réseautage et des connexions avec l'industrie pour aider les étudiants à lancer des carrières réussies dans le monde des affaires.

# BBS PROGRAM SPECIALITY

---

## GESTION DES AFFAIRES INTERNATIONALES

Le cours de gestion des affaires internationales ouvre les étudiants d'acquérir des connaissances sur les affaires mondiales, des compétences interculturelles et des stratégies pour réussir sur les marchés internationaux, en favorisant un état d'esprit équilibré et adaptable aux divers défis commerciaux.

## MANAGEMENT ET GESTION HÔTELIÈRE

Le cours de gestion hôtelière fournit aux étudiants des compétences en matière d'accueil, d'exploitation et de service à la clientèle. Il offre une expérience pratique, des capacités de leadership et une voie vers une carrière dynamique dans l'industrie hôtelière

## CRÉATION D'ENTREPRISE ET ENTREPRENEURIAT

Grâce au cours de création d'entreprise et d'entrepreneuriat , les étudiants de la MISB auront à cœur de cultiver des idées innovantes, d'élaborer des plans d'affaires viables et d'acquérir la confiance et les compétences nécessaires pour lancer et gérer leurs entreprises avec succès.

## MARKETING INTERNATIONAL

Techniques de marketing mondial, études de marché, subtilités des influences culturelles dans le domaine du marketing, autant de clefs et de compétences nécessaires offertes aux étudiants de la MISB pour prospérer dans l'arène commerciale internationale

## TOURISME & CULTURE

Ce cours explore l'interaction entre les voyages et les expériences culturelles. Il offre aux étudiants un aperçu de la préservation du patrimoine, des pratiques de tourisme durable et une appréciation plus profonde des diverses cultures du monde.

## LUXURY DU MANAGEMENT

Ce cours plonge les étudiants dans le monde des marques et des services haut de gamme. Il leur permet d'acquérir une expertise dans le marketing du luxe, la gestion des marques et les nuances de l'industrie du luxe.

# BBS SPÉCIALITÉ DU PROGRAMME

## ANNEE 1ÈRE

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES	CHOIX DES OPTIONS « VERS LA SPÉCIALISATION »
<b>SEMESTER 1</b>	
1. Marketing Management 2. Développement des affaires internationales 3. Stratégies commerciales 4. Français des affaires 5. Art culturel et médias 6. Séminaire en anglais des affaires	1. Histoire des arts 2. Innovation, Stratégie et Entrepreneuriat 3. La communication interculturelle 4. Gestion de l'hôtellerie 5. Création de marque 6. Management et Marketing du Luxe
<b>SEMESTER 2</b>	
1. Initiation au marketing digital 2. Création d'entreprise et premier mémoire 3. Études de commerce 4. Langue française 5. Médiation culturelle 6. Séminaire en anglais des affaires	1. Histoire des idées politiques et sciences humaines 2. Introduction au développement durable 3. Communication de gestion 4. Coût de l'hôtellerie 5. Stratégie de marque 6. Marketing produit et luxe

## ANNEE 2ÈME

ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES	CHOIX DES OPTIONS « VERS LA SPÉCIALISATION »
<b>SEMESTER 3</b>	
1.Régulation et défaillance des marchés 2.Sociologie du travail 3.Projet de création d'entreprise 4.Séminaire en anglais des affaires 5.Français des affaires 6.Introduction au droit des sociétés	1.Histoire du temps présent 2.Responsabilité environnementale des entreprises 3.Médiation et tourisme culturels 4.Communication numérique 5.Introduction to interculturel management 6.Analyse sectorielle d'un marché spécifique
<b>SEMESTER 4</b>	
1.Langue française 2.Séminaire en anglais des affaires 3.Marketing digital 4.Droit des contrats et responsabilité 5.Gouvernance et économie du commerce international 6.Médiation culturelle	1.Ethique d'entreprise et société nouvelle 2.Recherche en marketing international 3.Intégration interculturelle 4.Géopolitique et relations internationales 5.Méthodologie de la recherche 6.L'économie du luxe et les marchés de l'art de vivre (histoire de la marque) 7.Mathématiques appliquées

## ANNEE 3ÈME

---

<b>ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES</b>	<b>CHOIX DES OPTIONS « VERS LA SPÉCIALISATION »</b>
<b>SEMESTER 5</b>	
1.Gestion des ressources humaines 2.Projet en marketing digital 3.English business studies 4.Général Culture française 5.Analyse sectorielle d'un marché spécifique 6.Médiation culturelle et culture artistique	1.Projet d'organisation d'un évènement 2.Projet de création d'entreprise 3.Mémoire de recherche 4.Médiation culturelle 5.Système juridique européen 6.Ressources naturelles et énergies
<b>SEMESTER 6</b>	
1.Droit du travail 2.Veille technologique et innovations du système d'information 3.Séminaire en anglais des affaires 4.Général Culture française 5.Formation en développement de la personnalité 6.Business Game	1.Histoire du temps présent 2.Stratégie d'entreprise et management de l'innovation 3.Marketing et mondialisation 4.Négociations internationales 5.Management responsable de la transformation dans le secteur du luxe 6.Système juridique européen

## LES DEUX PREMIÈRES ANNÉES DE BBS

---

Un cycle "acquisition de base" (équivalent bac+1/bac+2) est une formation générale en sciences sociales, commerciales et humaines. Le premier cycle dispense à la fois des enseignements techniques en sciences économiques, politiques, juridiques et de gestion destinés à améliorer la compréhension générale du macro-environnement et des enseignements méthodologiques (recherche, sélection, traitement de l'information, entretien de recrutement) indispensables au développement de l'esprit d'analyse et de synthèse, finalité de toutes les études supérieures.

Un cadre doit être capable de comprendre les enjeux et le contexte politique, économique, juridique, socioculturel, technique et écologique, quel que soit le secteur professionnel et la fonction envisagés.

Mais vous pourrez également suivre des cours pratiques axés sur les connaissances professionnelles de pointe au cours de ces deux premières années. Ces connaissances sont transmises au sein de la MISB par des professionnels qui vous formeront aux outils professionnels (langages, outils statistiques et technologiques) et vous permettront d'acquérir des connaissances dynamiques relatives à la transformation digitale, aux stratégies juridiques et organisationnelles de la GRH et à la pratique de l'analyse de marché.

En effet, nous pensons qu'une formation technique doit être proposée dès le début des études afin de répondre à la demande réelle de compétences des employeurs. L'étudiant pourra ainsi se forger très tôt, avant même la spécialisation, une image précise, tangible et réaliste des métiers visés, par opposition à une image théorique basée sur une approche académique des modules.

Afin de faciliter le choix d'un cours pour la troisième année, ce cycle sert de plate-forme commune pour transmettre les compétences techniques générales et transversales essentielles ainsi qu'une première introduction aux domaines de spécialisation proposés dans le cadre de la formation

## **PROGRAMME ACADEMIQUE**

Il s'agit d'une formation large en management, marketing digital et économie. La prise en compte des méthodologies quantitatives, l'approche professionnelle (présentation orale, traitement de l'écrit), les cours techniques, l'ouverture culturelle et intellectuelle permettent une meilleure appréhension globale du macro-environnement et des métiers potentiels. Un cadre doit être capable de comprendre les enjeux et le contexte politique, économique, juridique, socioculturel, technique et écologique, quel que soit le secteur professionnel et la fonction envisagés. Ce cycle sert de base à tous les programmes post-baccalauréat proposés par la MISB.

# PREREQUISITES

---

## QUALIFICATION ACADEMIQUE

- Les candidats doivent avoir terminé leurs études secondaires (lycée) ou un diplôme équivalent reconnu dans le système éducatif français / international.
- Un dossier académique solide mettant l'accent sur des sujets pertinents tels que les mathématiques, l'économie, les études commerciales ou des domaines connexes est recommandé.
- Les relevés de notes ou les dossiers scolaires des deux dernières années d'études secondaires ou équivalentes doivent être présentés.
- Un curriculum vitae (CV) est nécessaire pour fournir un aperçu complet du parcours académique et professionnel du candidat.

## COMPÉTENCES LINGUISTIQUES

- La maîtrise d'au moins une langue est requise, la langue d'enseignement au sein de l'établissement étant le français et l'anglais.
- Pour les candidats internationaux dont la langue maternelle n'est pas le français, des tests de langue supplémentaires tels que l'IELTS ou le TOEFL peuvent être demandés en vue d'évaluer le niveau de maîtrise de l'anglais.

## EXAMEN D'ENTRÉE

- Les futurs étudiants pourront éventuellement passer des examens d'entrée spécifiques au domaine des études commerciales. Ces tests évalueront leur raisonnement logique, leurs compétences et, plus généralement, leur aptitude à étudier dans le domaine choisi.

## MOTIVATION ET ENTRETIEN

- La motivation personnelle est un facteur clé. Les candidats peuvent être tenus de soumettre une lettre de motivation expliquant leur intérêt pour les études commerciales et pourquoi ils souhaitent rejoindre MASH International School of Business.
- Un entretien pourra être mené pour évaluer les compétences en communication, l'engagement et l'adhésion des candidats aux valeurs de l'école.

## LETTER DE RECOMMANDATION

- Soumission d'une ou plusieurs lettres de recommandation d'enseignants ou de professionnels qui peuvent se porter garants des capacités académiques ainsi que du potentiel du candidat dans le domaine des affaires.

## ACTIVITÉS PARASCOLAIRES ET RÉALISATIONS

- La participation à des activités parascolaires, des fonctions de leadership, des stages ou des réalisations pertinentes sera prise en compte dans l'étude du dossier de candidature.

## ÂGE

Pour les étudiants du programme de Bachelor, l'âge minimum sera de 18 ans