



**LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE**

**Spécialité Collaborateur des activités internationales**

**UFR de Langues Etrangères Appliquées**

**REFERENTIEL DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE**

**Document actualisé le 7 novembre 2016**

<b>UE1 semestres 5 et 6 : Cadre européen du commerce, Politiques européennes communes Madame Isabelle GALY</b>
--

**Module introductif de français réalisé par Monsieur DALMAS-ALFONSI****L'écrit et l'oral formalisés :**

- la notion de "contrat de lecture" (exemple : l'article de presse)

**La rédaction efficace :**

- les plans
- principes de reformulation
- la question du "point de vue"

**L'efficacité du propos :**

- exercice de "présentations croisées"
- et défense d'un argumentaire

**Test d'orthographe** (homophones – accords – participes passés, etc.)**Argumentation – défense d'un point de vue :**

- exercice : la plaidoirie (travail de groupe)

**Test écrit – principales compétences évaluées :**

- lire un texte efficacement
- répondre à des questions
- argumenter – structurer un écrit

**Documents - photocopiés :**

- "se présenter efficacement"
- "usages de la rédaction" (règles générales de la communication écrites)
- "différents types de plan"
- "écrits professionnels"
- "rédaction efficace d'un courriel (*mail*)"

**Ressources Internet****Environnement juridique européen et international des affaires****Plan de cours****Qu'est que le Droit ?**

- Le droit comme régulateur  
Comment et pourquoi évolue la règle de droit ?
- Le droit comme garantie des libertés  
L'évolution des paradigmes de liberté

**Comment s'organise le droit ?**

- Les grands systèmes juridiques
- ✓ Common law et droit romain
- Les grandes branches du droit
- ✓ La distinction Droit public / Droit privé
- ✓ La distinction Droit national / Droit international
- ✓ La place du Droit communautaire

**L'environnement international des affaires**

- Le droit international privé
- ✓ Les conflits de loi
- ✓ Les conflits de juridiction
- Le droit international public

- ✓ Les relations entre Etats
- ✓ Les organisations à vocation universelle
- ✓ Les organisations régionales
- ✓ Les juridictions internationales

### **La construction européenne**

- La formation du droit communautaire
- ✓ Les institutions communautaires
- ✓ Les sources
- ✓ Les actes communautaires
- ✓ Le système juridictionnel
  
- Les réalisations de l'Union Européenne
- ✓ Les domaines de compétences de l'UE
- ✓ Les grands principes moteurs de l'UE
- ✓ Un grand marché intérieur
- ✓ La crise et l'Europe

### **Les évolutions récentes du droit**

- La révolution numérique

Méthodologie : **Cours Magistraux (acquisition de connaissances)**

\*\*\*\*\*

## Politiques européennes

- Budget communautaire
- Politique monétaire de la zone euro
- Emploi et politique sociale européenne
- Union douanière communautaire
- Affaires maritimes et pêche de l'union
- Politique agricole de l'Union
- Normes européennes
- Concurrence en Europe
- Politique fiscale commune (sauf TVA)
- TVA intracommunautaire
- Lutte contre la fraude en Europe
- Commerce extérieur de l'UE
- Protection des consommateurs européens
- Société de l'information en Europe
- Politique des Transports en Europe
- Politique de l'Energie en Europe
- Environnement et changement climatique
- Asile et immigration dans l'Europe
- Coopération judiciaire européenne
- Coopération policière européenne
- Lutte contre le terrorisme
- Affaires étrangères et aide humanitaire européennes
- Politique communautaire en faveur de la culture
- Santé publique européenne
- Politique communautaire en faveur de l'Education
- Politique communautaire en faveur de la Recherche
- Brevet
- Droits d'auteur

Méthodologie : **Constitution de dossiers par les étudiants, présentation en cours, animation d'un débat** (développer ses compétences en matière de recherche documentaire, de note de synthèse et de présentation orale)

### Plan du dossier

- 1) Introduction : **Quelle est la problématique?** *Quels sont les enjeux ? Y a-t-il une finalité (si oui laquelle ?)*
- 2) **Quels sont les acteurs (qui intervient) en présence et quelle est leur légitimité ?** *Qui est à l'origine du processus législatif (Etats, organisation...)? Quelle est la procédure d'adoption et qui intervient dans le processus. Sur quel fondement juridique s'appui-t-on pour agir ? Quels sont les instruments juridiques utilisés (traité, loi, normes, charte...) Comment est mis en œuvre la politique communautaire ?*
- 3) **Etat du Droit :** *Quelles sont les dispositions du droit, comment cela s'applique dans la pratique ? illustrer par des cas pratiques*
- 4) **Quel est l'avenir ?** *Quelles sont les évolutions probables du droit, quels sont les problèmes non résolues ?*

**Présentation orale de 15 mn et fiche papier récapitulative.**

\*\*\*\*\*

## L'actualité européenne et internationale

Chaque semaine : un **étudiant** rapporte l'actualité de la semaine passée et **un autre** sur les événements à venir, un **troisième** décrit un organisme impliqué dans la mondialisation. (savoir se tenir informer, connaître les sources documentaires),

Méthodologie : Un **thème d'actualité** est analysé plus particulièrement chaque semaine afin d'en voir ses implications juridiques éventuelles (mise en perspective de ses connaissances)

Exemples de Thèmes d'actualité : *Israël – Palestine : la reconnaissance de la Palestine ; La crise financière ; Le Kosovo ; Printemps arabe*

## Méthode d'analyse de l'actualité :

- 1) Rapporter les faits
- 2) Faire un bref historique
- 3) Expliquer les implications juridiques

Débat d'actualité de 15 à 30 mn

\*\*\*\*\*

## Examen Final

Note de synthèse sur un sujet d'actualité européenne ou internationale ayant des implications sur la vie des affaires.

La note finale comprend la note de présentation du dossier et la note de l'examen.

.....

## Bibliographie

### Généralités :

[www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

### Sphère internationale :

- « La fin de l'histoire et le dernier homme » Francis Fukuyama, 1993
- « La fin de l'homme, Francis Fukuyama, 2004
- « Le choc des civilisations » Samuel Huntington, 1993
- « La fin du travail », La Découverte, Jeremy Rifkin, 1996
- « L'âge de l'accès : la vérité sur la nouvelle économie », Jeremy Rifkin, La Découverte, 2000
- « Une brève histoire de l'avenir » Jacques Attali ; 2006
- « La terre est plate : Une brève histoire du XXI<sup>e</sup> siècle » Thomas L. Friedman ; 2006
- « Voyage au pays du coton : petit précis de mondialisation », Erik Orsenna, livre de poche 2006
- « L'avenir de l'eau : Petit précis de mondialisation II », Erik Orsenna, Fayard 2008
- « L'insurrection qui vient » Comité invisible, La fabrique, 2007
- « La crise, et après ? » Jacques Attali, livre de poche, 2009
- « la troisième révolution industrielle » Jeremy Rifkin, LLL 2012
  - « Homo Economicus : Prophète égaré des temps nouveaux », Daniel Cohen, livre de poche, 2013
- « La capitalisme au XXI<sup>e</sup> siècle » Thomas Piketty, SEUIL 2013
- « Sur la route du papier : petit précis de mondialisation » Erik Orsenna, livre de poche 2013
- « La nouvelle société à cout marginal zéro » Jeremy Rifkin, LLL 2014
- « Dette 5000 ans d'histoire » David Graeber, LLL 2013
- « Pour tout résoudre cliquez ici : L'aberration du solutionnisme technologique » Evgeny Morozov FYP éditions, 2014,

### Droit communautaire :

- Droit communautaire des affaires, Cyril Nourissat, DALLOZ
- Droit européen, Jean-Claude GAUTRON, Mémento DALLOZ
- Mémento « Communauté Européenne », édition Francis Lefebvre
- « ABC du Droit Communautaire », Klaus-Dieter Borchardt, publication gratuite de l'Union Européenne 2010
- « 12 Leçons pour l'Europe », Pascal Fontaine, publication gratuite de l'Union Européenne, 2010
- « Le rêve européen », Jeremy Rifkin, Fayard, 2005 ,  
[http://europa.eu.int/scadplus/scad\\_fr.htm](http://europa.eu.int/scadplus/scad_fr.htm)

### Actualités :

- Presse quotidienne  
[http://europa.eu.int/newsletter/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/newsletter/index_fr.htm)
- <http://www.courrierinternational.com/>
- <http://www.lemonde.fr/>
- <http://www.monde-diplomatique.fr/>
- <http://www.slate.fr/>
- <http://www.rue89.com/>
- <http://www.politico.eu/>

### Synthèse de législation pour la préparation des dossiers :

<http://eur-lex.europa.eu/browse/summaries.html>

<b>UE2 semestres 5 et 6 :</b> <b>Marketing international, Pratiques sur les marchés extérieurs</b>
---

**Marketing opérationnel** (Madame Sophie GUERIN)

- Le comportement du consommateur
- Comment tenir compte des différences culturelles ?
- Les systèmes de communication et leurs modes de fonctionnement
- La publicité et les moyens média
- La montée en puissance des moyens hors média
- La politique de produit
- La nature des choix en matière de produit.
- L'adaptation technique du produit.
- L'adaptation commerciale du produit.
- La politique de prix, comment fixer un prix à l'international ?
- Les choix stratégiques en matière de prix.
- La détermination du coût à l'export.
- La cohérence de la politique de prix à l'international.

**Marketing stratégique**

- Diagnostic export de l'entreprise
- Marketing stratégique.
- Etude de l'offre internationale.
- Portefeuille de produits et innovation.
- Etudes d'implantation, réseaux d'intermédiaires et de distribution.
- Les risques – pays (Conférence COFACE)

**Evaluation par contrôle continu des connaissances :**

**Au semestre 5, un contrôle surprise sur le cours et une étude de cas de 2 heures programmée.**

**Au semestre 6, un dossier en groupe et un contrôle surprise.**

**Gestion de la relation commerciale internationale** (Madame Sophie GUERIN)

**Séquences 1, 2 et 3 : Négociation internationale**

THEMES	Travaux Dirigés	Objectif
<p><b>Préalable :</b>  <b>Test :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>quelle idée se fait-on de la négociation ?</b></li> <li>- <b>La nécessité de la consultation préalable ?</b></li> </ul> <p><b>Les fondamentaux de la négociation à l'international.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le contrat de vente à l'international</li> <li>- Les différentes stratégies de négociation</li> <li>- La prise de contact selon les cultures</li> <li>- Le plan de découverte selon les clients</li> <li>- Argumenter de manière efficace.</li> <li>- L'argumentation du prix.</li> <li>- Le traitement des objections.</li> <li>- Le suivi de la négociation</li> </ul> <p>Remise de documents à étudier pour les séquences suivantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les différents types d'interlocuteurs.</li> </ul>	<p><b>Test et exercices</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Préparation en Groupe d'une offre et de ses conditions générales de ventes. A partir d'un document.</b>            TD divisé en plusieurs groupes.</li> <li>• Négocier avec des entrepreneurs chinois.</li> <li>• Analyse d'une situation de vente à l'export</li> </ul>	<p>Décrypter l'idée que nous nous faisons de la négociation.            Développer l'aptitude à la négociation en intégrant les fondamentaux.            Le modèle des 3 C.            Apprendre à préparer une négociation.            Se préparer à négocier.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les tactiques de réfutation.</li> <li>- Le processus de conclusion.</li> <li>- Lexique de la négociation.</li> </ul>		
<p><b>1<sup>ère</sup> partie du cours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La négociation B to B, B to D (distribution) le grand compte, la PME, Les centrales de référencement, les centrales d'achat.</li> </ul> <p><b>2<sup>ème</sup> partie du cours</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Exercice de négociation renégocier un contrat.</li> <li>- Remise d'une étude de cas à préparer pour la séquence suivante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etude de cas en Groupe : Analyse d'un document et repérage des étapes du processus de négociation. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Séquence de négociation. En plusieurs groupes.</li> </ul> </li> </ul>	<p>Comprendre les différents types d'interlocuteurs en B to B et s'adapter. Conduire une négociation avec stratégie et méthode.</p>
<p><b>1<sup>ère</sup> partie du cours.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Exercice de négociation en Groupe Filmé</b></li> </ul> <p><b>2<sup>ème</sup></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Débriefing et Analyse et notation selon une grille.</b></li> </ul>	<p>Jeu de rôle avec application des méthodologies remises</p>	<p>Repérer les personnalités en action. Découvrir l'importance des jeux d'alliance.</p>

#### **Séquence 4 : Veille économique internationale**

#### **Séquences 5 et 6 : Aspects contractuels du commerce international (Pierre LEMAITRE)**

#### **Séquences 6 et 7 : Organiser et sécuriser les paiements à l'international (Thierry PILARD, Société Générale)**

Evaluation par contrôle continu des connaissances

#### **Logistique internationale (semestre 5 uniquement, Monsieur Luc LEFLOCH)**

Séquence 1 : contrat de vente - incoterms / répartition des risques et des frais de transport  
Séquence 2 : QCM incoterms - acteurs de la chaîne du transport  
Séquence 3 : transport aérien / organisation - contrat de transport - documents - tarification  
Séquence 4 : transport aérien (suite)  
Séquence 5 : transport maritime / organisation - contrat de transport - documents - tarification  
Séquence 6 : transport maritime (suite)  
Séquence 7 : transport routier / organisation - contrat de transport - documents - tarification  
Séquence 8 : douane / procédures , documents, calcul de liquidation douanière  
Séquence 9 : logistique / fonctions -organisation - gestion des stocks  
Séquence 10 : étude de cas logistique internationale

#### exposés logistique par les étudiants :

Le travail demandé consiste en une synthèse d'un article traitant d'un thème logistique. Cette synthèse fait l'objet d'une présentation à l'aide d'un diaporama .

Ce n'est pas un travail de recherche. La durée de la présentation sera d'environ 10 mn suivant les thèmes.

L'exposé oral fera l'objet d'une appréciation qui interviendra dans la notation semestrielle du module "logistique internationale", mais aucun document n'est remis (ni l'écrit, ni le diaporama). L'appréciation tiendra compte de la qualité de la synthèse, de la clarté de l'expression orale et du diaporama.

## **UE3 semestres 5 et 6 : Pratique de l'anglais dans la communication d'entreprise et dans les négociations internationales**

**Livre de support essentiel pour l'ensemble des participants :  
Market Leader, Business English Séquencee Book – ADVANCED, 3rd Edition 2011  
(I. Dubicka & M. O'Keefe; publié par Pearson Longman)**

13 thèmes du monde des affaires :

- Par Madame Aziza M'KASRI et Madame Diane MARSHALL
  - Introductions & Communication
  - Formation
  - Energie
  - Emploi
  - Marketing
  
  - Ethique
  - Finance
  - La stratégie
  
  - Online business
  - New businesses
  - Management de projet
  
- Par M. N.
  - Management du changement
  - business plan

Exercices pour chaque thème :

- Compréhension écrite/orale
- Vocabulaire thématique
- Expression orale :
  - Discussion et échanges
  - Mises en situations et jeux de rôles
  - Etudes de cas et exposés professionnels

Evaluation par contrôle continu des connaissances

- Contrôles écrits ponctuels
- Evaluations lors des jeux de rôles et d'exposés
- Oraux en fin d'année

## UE4 semestres 5 et 6 : Anglais écrit des affaires

### Compréhension et gestion de la communication écrite interne et externe :

Madame Aziza M'KASRI et Madame Diane MARSHALL

Note d'information

Rapport et compte-rendu

Courrier électronique.

### le monde des affaires anglo-saxon

Monsieur Michel ANTOINE

#### I - The Anglo-Saxon World

1/ Introduction: managing across cultures - why culture matters as much as linguistic skills in terms of communication.

Former Empires: India, Canada, South Africa, Australia, Hong Kong and... the United States?

2/ UK/US relations

3/ A "United" Kingdom? The issue of Scottish independence (short test)

#### II - Races in America

8/ The legacy of slavery / discrimination / PC

9/ Racial policies (affirmative action) in the nation and the corporate world

10/ Test

#### III - Sex & gender relations

13/ Sex & gender relations

14/ Case study (group work)

#### IV - The taste for history and the core values of the nation (1st part)

18/ The US Constitution, Habeas Corpus, Bill of Rights...

19/ IT and free speech (short test)

#### V - The taste for history and the core values of the nation (2nd part)

23/ The economic downturn and the American Dream

24/ Test

Aucun manuel ne sera utilisé en Séquence, nous travaillerons essentiellement sur des articles de presse. Les étudiants qui le souhaitent peuvent consulter les ouvrages indiqués ci-dessous mais cette lecture est facultative et ne fera l'objet d'aucune évaluation.

Les évaluations par contrôle continu des connaissances porteront sur les thématiques abordées en Séquence et prendront la forme de contractions croisées (anglais-français), courriers ou rapports rédigés en anglais et case studies (individuels ou en groupe). Il n'y aura pas de rattrapage en cas d'absence à un DST car un travail fait à la maison ne peut être évalué selon les mêmes critères qu'un travail réalisé sur table en temps limité ; une absence justifiée (par un arrêt maladie ou, à titre exceptionnel, à la demande expresse de l'entreprise) se traduira par une note en moins et une absence injustifiée par un 0/20 pris en compte dans le calcul de la moyenne.

#### Bibliographie :

Ashbee, Ashton, US Politics today. Manchester: Manchester Press, 2004.

Divine, Robert, T.H.Breen et alii, America. Past and Present. New York : Longman, 2008.

Garraty, John A (dir.), The American Nation. New York: Longman, 2008.

Oakland, John. British Civilization : An Introduction. 7th ed. Londres : Routledge, 2010.

Oakland, John. Contemporary Britain : A Survey with Texts. Londres : Routledge, 2001.

O'Driscoll, James. Britain for Learners of English. 2nd ed. Oxford UP, 2009.

## Troisième partie : Management

### M. N.

- 1 CONTEXTE
  - Perspectives sur le management : théories, définitions, pratiques
  - Les rôles du manager
  - Secteurs : publique, privé, associations
  - Ressources : personnes, data, temps, finances
  
- 2 INNOVATION
  - Créativité, sources d'innovation
  - Critères d'évaluation des idées & études de faisabilité
  - Développement et diffusion d'innovation
  
- 3 MARKETING
  - Principes de Marketing – besoins et aspirations
  - Planification,
  - Marketing mix.
  
- 4 OPERATIONS
  - Processus, chaîne des valeurs, planification, risques
  - mix Achats, chaîne logistique, externalisation/sous-traitance
  - Qualité, ISO 9001, Service client, CRM
  -
  
- 5 « PEOPLE » - RESSOURCES HUMAINES
  - Recrutement & sélection, législation
  - Motivation et désignation, Equipes : théories et pratiques.
  - Knowledge management
  - Evaluations, Leadership & Management interculturel
  
- 6 STRATEGIE & CHANGEMENT
  - Options stratégiques – théories et études de cas
  - Analyse, stratégie et planification
  - Change management – planification et résistance.
  - Management par objectives – l'implémentation de stratégie

**Evaluation par contrôle continu des connaissances :**  
**Deux interrogations écrites sur les concepts du management**

## UE5 semestres 5 et 6 : LV2 Espagnol

Monsieur Duvan VENTE

### OBJECTIFS GENERAUX

Ce Séquence se donne pour objet de doter les étudiants d'une maîtrise orale et écrite de la langue espagnole des affaires, ainsi que d'approfondir leur connaissance du lexique et des structures grammaticales de l'espagnol, correspondant au niveau B2 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues. Le but de ce module de communication commerciale en espagnol est de préparer les étudiants à un avenir professionnel dans un contexte hispanophone. Il est donc prioritaire de rendre l'étudiant capable de rédiger un CV, répondre à une offre d'emploi, gérer des situations commerciales et sociales, résumer des textes et présenter un projet.

En ce qui concerne l'expression et la compréhension orales, elles feront l'objet d'une attention minutieuse de la part de l'enseignant, puisque l'approche du Séquence sera principalement communicative et la langue de travail sera l'espagnol. Les devoirs à la maison et la participation constante de l'étudiant seront pris en compte pour la note finale.

### SEMESTRE 5

#### Séquence 1 :

- Presentación del curso.
- La empresa, las ofertas de trabajo, las descripciones del carácter.
- Verbos irregulares en presente de indicativo, los numerales (cardinales y ordinales) y repaso de las preposiciones.

#### Séquence 2 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- El *Currículum Vitae* en español (tipos, ejemplos, diferencias con el francés, el currículum *Europass*, el vídeo currículum).
- Conversaciones telefónicas.
- El pretérito perfecto.

#### Séquence 3 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Entrar en una empresa: anuncios y ofertas de empleo.
- Las preposiciones por / para.
- El pretérito indefinido.

#### Séquence 4:

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- La carta de presentación y la candidatura a un puesto (tipos, ejemplos...).
- La oposición indefinido / perfecto.

#### Séquences 5 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Redacción de CV y de cartas de presentación.
- Preparación de un viaje de negocios (reserva de billetes, el hotel).
- Continentes, lenguas, nacionalidades y monedas.
- Los pronombres de CD y CI.

#### Séquence 6 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Formularios y contratos bancarios en español.
- La ciudad: Los comercios y la calle.
- El presente de subjuntivo (morfología y usos).

#### Séquence 7 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Una cuestión cultural: las comidas de empresa. En un restaurante.
- El imperativo (morfología y usos).

#### Séquence 8 :

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Empresas españolas de relevancia internacional: imagen en el exterior.
- El condicional y el futuro.
- Los pronombres relativos.

**Séquence 9 :**

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- El imperfecto de subjuntivo (morfología y usos)

**Séquences 10 et 11:**

- Presentación de una noticia de la actualidad económica en español.
- Revisión de los temas abordados en clase.

**DEUXIEME SEMESTRE****Séquences 1 et 2 :**

- Actualité économique, politique et culturelle de l'Amérique latine.
- Initiation au résumé bilingue d'articles économiques.
- La concordance des temps au passé (imperfecto, indefinido, perfecto)

**Séquences 3, 4, 5 :**

- L'Espagne communautaire.
- Les entreprises espagnoles à l'étranger.
- Résumé bilingue.
- Ser / Estar.
- Oraciones temporales : cuando, antes de, después de, hasta.

**Séquence 6 :**

- L'ICEX (Institut espagnol du commerce extérieur).
- La CESCE (Compagnie espagnole d'assurance et de crédits à l'exportation).
- Résumé bilingue.
- Estilo indirecto.

**Séquence 7 et 8 :**

- La Communauté andine des nations.
- Résumé bilingue.
- Oraciones condicionales

**Séquences 9 à 11**

- Le Mercosur.
- L'Alena.
- Résumé bilingue.
- Oraciones concesivas.
- Oraciones relativas.

**Examen :**

- Exercices structuraux de grammaire et de vocabulaire économique.
- Traduction de phrases en espagnol.
- Résumé d'un texte économique français en espagnol..

**BIBLIOGRAPHIE**

- *Al día. Curso de español para los negocios.* G. Prost et A. Noriega Fernández. SGEL. Madrid. 2003.
- *Dictionnaire pratique de l'espagnol des affaires.* G. de La Rocque. Ellipses. Paris. 1998.
- *Dificultades del español para hablantes de francés.* J. E. Losana. Ediciones S.M. Madrid. 2003.
- *Gramática de uso del español. Teoría y práctica.* L. Aragonés et R. Palencia. Ediciones S.M. Madrid. 2006.
- *L'espagnol économique et commercial.* J. Chapron et P. Gerboin. Pocket. Paris. 2004.

**Evaluation par contrôle continu des connaissances :**

**Deux contrôles écrits pour chaque semestre**

**Un oral au second semestre.**

## UE5 semestres 5 et 6 : LV2 Allemand

Madame Brigitte SCHERBACHER

Séquence 1: **Se présenter / présenter son entreprise / règles de conduite / la convivialité au bureau :**  
*jeu de rôle / sondages publiés dans les magazines*

Séquence 2: **Téléphoner**

Se présenter au téléphone / prise de RV / réservation d'un vol, d'une chambre d'hôtel, d'un stand pour une foire-exposition etc.

« Formulations positives » :

**Kundenorientierte Formulierungen**

Séquence 3: **Courrier commercial :**

généralités / présentation matérielle / formules de politesse

demande de catalogue / la proposition commerciale / la commande / la confirmation de la commande

Séquence 4: **Courrier commercial :**

la livraison / la réclamation / le rappel / l'injonction de payer

Séquence 5: **Le système allemand de la formation**

Equivalences de formations et de diplômes / l'alternance : *duales System*

**Berufsakademie**

Séquence 6: **LE CV / la candidature : Différences entre le CV allemand et français :**

**Der Lebenslauf : das Lay-out**

**Der tabellarische Lebenslauf: Muster**

**Die Online-Bewerbung**

La lettre de motivation

Séquence 7: **L'entretien d'embauche**

séquence Vidéo: *Das Vorstellungsgespräch*

Séquence 8: L' évaluation de l'entretien d'embauche : *Stressfragen im Vorstellungsgespräch*

Exposé: *Mein Vorstellungsgespräch*

*Headhunter am Telefon* (article de presse)

DOSSIER : **Assessment Center**

*Hier kämpft jeder für sich allein* (article de presse)

Séquence 9: **Effectuer un stage en Allemagne / la première expérience professionnelle**

*Ausbildung statt Ausbeutung von Absolventen* (article de presse)

**Berufserfahrung statt Praktikum**

Séquence 10: **Le salaire**

*Eine Gehaltserhöhung verdienen, aushandeln und bekommen* (jeu de rôle)

DOSSIER : **Le contrat de travail**

Exemples de différents contrats

Les conditions de travail

Droit du travail

Séquence 11: **Culture d'entreprise / scores d'attractivité des entreprises allemandes**

*Unternehmenskultur*

*Wie Firmen sich selbst vorstellen*

*Deutschlands beliebteste Arbeitgeber : Ranking*

*Mannesmann* (séquence vidéo)

Séquence 12: **Allemagne : les espaces économiques régionaux**

**Les grandes entreprises et leurs implantations**

Les profils d'entreprises

Séquence 13: **Révisions**

Séquence 14: **Les exportations allemandes**

Analyses de statistiques: *Deutschland als Exportnation*

Séquence 15: **Les PMI / PME et l'artisanat**

(séquence vidéo)

Séquence 16: **Le marketing**

Etude de cas : le chocolatier LINDT (séquence vidéo)

Séquence 17: **Les stratégies marketing**

- *Marketing-Strategien* (Forum für Betriebswirtschaft)
- *Chocolat Suisse: dank gezieltem Marketing zum Welterfolg ?*
- *Marketing-Strategien Schokolade*
- *Marken-Strategien: NIVEA etc.*

Séquence 18: **La publicité**

Etude de cas (séquence vidéo)

Cas particulier de « la publicité sociale »

Séquence 19: **Les foires expositions en Allemagne** (séquence vidéo)

Participer à une foire-exposition

Aspects pratiques

Séquence 20: **Le transport et la logistique**

Panorama sectoriel : le secteur du transport et de la logistique en Europe

Séquence 21: **Les assurances et les banques**

Particularités du système bancaire allemand

Vocabulaire « technique » de la comptabilité

Séquence 22: **La « nouvelle économie »**

Glossaire de l'informatique / d'Internet

Séquence 23: **L'importance du secteur de l'environnement en Allemagne**

*Umweltindustrie / Spitzentechnologie*

Séquence 24: **L'interculturel dans la coopération économique franco-allemande**

Résultats d'enquêtes

Séquence 25: **Révisions**

**PROJET TUTORÉ**

<b>Méthodologie professionnelle</b>	ECTS 9	<p><b>Méthodologie générale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition du projet international sur le poste de travail.</li> <li>- Outils mathématiques et pratique sur Excel.</li> <li>- Fonctionnalités avancées de Word et Power point</li> <li>- Cadrage et mise en œuvre de démarches exploratoires.</li> <li>- Boîte à outil de la conduite de projet.</li> </ul> <p><b>Conférence professionnel sur la communication orale d'entreprise</b></p> <p><b>Méthodologie du projet en anglais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Structuration de l'écrit</li> <li>- Règles de présentation</li> </ul>
-------------------------------------	-----------	--

**Unités d'enseignement concernées :**

<b>Rédaction et soutenance du projet tutoré</b>	ECTS 11	<p><b>Méthodologie générale</b> Moyens développés pour mettre en valeur la démarche du projet international (communication)</p> <p><b>Méthodologie en anglais</b> Technique de présentation synthétique à l'oral du projet international en valorisant les acquis professionnels et méthodologiques : Parler en public avec l'aide d'un diaporama.</p> <p><b>Tutorat d'accompagnement individualisé</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rédaction d'un mémoire en deux langues.</li> <li>- Préparation d'une soutenance en trois langues</li> </ul>
---	------------	--

**Evaluation :**

**-L'évaluation en entreprise** constitue une part importante du contrôle continu des UE 6.

Mi-janvier pour la première évaluation

Mi-mai pour la seconde évaluation.

**Equipe enseignante :**

- conduite de projet : H.Bureau
- coordination pédagogique: H.Bureau
- marketing opérationnel et stratégique : S.Guérin
- méthodologie en anglais : D.Marshall et A.M'Kasri
- LV2 : B.Scherbacher, D.Vente
- enseignant tuteur