



Faculté des Sciences de l'Homme et de l'Environnement

**Dossier de demande d'habilitation des
formations de niveau Licence Professionnelle
pour la contractualisation 2010-2013**

ANNEXES

Domaine : **Sciences, Technologies et Santé**

Mention : **Commerce**

Responsable de la mention : Jean-Claude GATINA

Année 2008

SOMMAIRE

- Annexe 1 Fiche UE 1 : Culture générale**
- Annexe 2 Fiche UE2 : Actualisation des compétences technologiques/ Méthodologie**
- Annexe 3 Fiche UE 3 : Analyse quantitative**
- Annexe 4 Fiche UE 4 : Stratégies commerciales et industrielles**
- Annexe 5 Fiche UE 5 : Techniques de négociation**
- Annexe 6 Fiche UE 6 : Projet tutoré en entreprise**
- Annexe 7 Fiche UE 7 : Stage**
- Annexe 8 Modalités de Contrôle des Connaissances**

1. Annexes

FICHE UE 1

Culture Générale

Nom de l'UE : **Culture Générale**

Semestre : 1

Nombre de crédits :

UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement

Nom du contact : Serge BROUSSET

Mèl : serge.brousset@wanadoo.fr

Tél. : 02 62

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
Economies Internationales	18	18
Langue des Affaires : Anglais	18	18
Notions de chinois (Mandarin)	18	18
Communication commerciale, expression écrite	21	21
TOTAL de l'UE	75	75

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60%

Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%

Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)

non oui lesquelles :

Contrôle des connaissances : Contrôle continu

Contrôle continu : %

oui non

Examen terminal : 100 %

oui non

Programme – contenu de l'UE :

UE1-1. ÉCONOMIES INTERNATIONALES (36h)

1) Les relations économiques internationales

1.1. Les échanges internationaux de biens et de services

- les fondements des échanges internationaux
 - Présenter les principales théories du commerce international en distinguant les théories du libre échange et du protectionnisme.
- les principaux courants d'échange de biens et services
 - Identifier les éléments constitutifs de la balance des transactions courantes et situer celles-ci dans la balance des paiements.
 - Identifier les principaux courants d'échange.
 - Mettre en évidence les principes essentiels de l'organisation des échanges internationaux.

1.2. Les mouvements de capitaux

- les paiements internationaux
 - définir les fonctions d'un SMI.
 - Présenter le marché des changes et la fixation des taux de change (en excluant la notion de change à terme).
- les flux et les marchés internationaux de capitaux
 - Situer l'importance des mouvements de capitaux.
 - Présenter le contenu de la balance des capitaux (en se limitant aux grandes masses), situer celle-ci dans la balance des paiements.
 - Mettre en évidence l'internationalisation des systèmes financiers.

THEME : les forces et les faiblesses du commerce extérieur français

2) L'économie mondiale

- l'hétérogénéité de l'économie mondiale
 - Montrer les inégalités de développement entre les pays.
 - présenter les situations spécifiques des PMA, des NPI et des pays en transition vers le capitalisme.

Les efforts d'intégration : l'exemple de l'Union Européenne

- l'unification du marché européen
 - Situer la place de l'Union Européenne dans l'économie mondiale.
 - Rappeler les grandes étapes de la construction européenne depuis le traité de Rome.
 - Décrire le processus de constitution du marché unique, en dégageant les conséquences.

UE1-2. LANGUE DES AFFAIRES : ANGLAIS (36h)

1- Objectifs du cours :

- Améliorer les connaissances et la pratique de l'anglais des affaires.
- Préparer aux situations de tous les jours (comme passer un coup de téléphone, rédiger un CV ou une lettre de motivation, passer un entretien d'embauche... etc).
- Développer la connaissance du monde anglophone en général et de ses spécificités culturelles.

2- Contenu du cours : Plan détaillé

- Le niveau des étudiants sera évalué en début de séquence afin de permettre une progression adaptée (Tests sur le modèle du TOEIC).
- Les cours se dérouleront sous forme de travaux dirigés (étude de documents, écrits et oraux) et de tâches pratiques (jeux de rôles, préparation aux situations de la vie courante).
- La progression sera évaluée par des Devoirs Surveillés, par différents travaux effectués en cours de séquence ainsi que par la soutenance d'un dossier thématique.

Le travail sera organisé de façon thématique sur les 18 séances de 2 heures :

SEANCETHEME

- 1 Test modèle TOEIC (Test Of English for International Communication) / présentation année
- 2 The World Of Work
- 3 Marketing
- 4 Employment And Mobility
- 5 New Technologies
- 6 DS 1
- 7 Correction du DS1
- 8 The European Union
- 9 Business Ethics
- 10 Global Economy
- 11 The Environment
- 12 Cross-Cultural Relationships
- 13 DS 2
- 14 Correction du DS2
- 15 Transport
- 16, 17, 18 PREPARATION, SOUTENANCES

- Laboratoire de langue, salle multimédia, étude de documents authentiques (Internet, presse...).

UE1-3. NOTIONS DE CHINOIS (36h)

1. Objectifs:

A l'issue de cette formation, les participants disposeront des connaissances et des savoir-faire leur permettant de :

- disposer d'un vocabulaire basique en langue chinoise (mandarin) et des notions élémentaires de conversation et de lecture nécessaires dans la vie quotidienne et professionnelle.
- rechercher, exploiter et transmettre les informations nécessaires, en français ou en chinois pour un échange commercial dans la zone Asie.

2. Public:

Cette option s'adresse en particulier à des étudiants souhaitant se spécialiser dans les échanges commerciaux entre l'Europe occidentale (dont LA REUNION) et le monde chinois, acquérir les savoir-faire indispensables et susceptibles d'occuper des postes opérationnels dans un service commercial (export ou achats) traitant avec des entreprises situées dans les deux zones géographiques concernées.

3. Programme :

Langue

- Initiation à la langue chinoise.
- Chinois Niveau 1 (mandarin).

Civilisation

- Travailler avec la Chine.
- La Chine aujourd'hui.

Méthodes pédagogiques

- Travail par petits groupes.
- Cours magistraux pour certains savoirs.
- Cours participatifs en langues et informatique.

4 Validation des enseignements :

> Présentation orale d'un thème en relation avec la Chine, validé par l'équipe pédagogique, élaboré au cours de la première partie de la formation et soutenu devant un jury.

UE1-4. COMMUNICATION COMMERCIALE, EXPRESSION ECRITE (42h)

1- Objectifs du cours :

- 1) Préparer les étudiants à une pratique écrite dans la perspective de leur entrée dans la vie professionnelle.
- 2) Développer les compétences de communication écrite dans l'entreprise en fonction de leurs besoins professionnels spécifiques.
- 3) Rédiger avec efficacité, précision et concision des textes variés adaptés aux exigences de la situation. Ces compétences seront développées grâce à l'acquisition des savoir-faire propres à chaque type d'écrit.
- 4) Synthétiser efficacement des idées et des informations tirées d'une ou de différentes sources et les présenter de façon organisée, claire et personnelle.

2 - Méthode pédagogique et progression :

- 1) Les techniques de l'écrit sont expérimentées sur des exemples proches du contexte dans lequel les étudiants évolueront : petites annonces, documents authentiques tirés de la presse...
- 2) Recours à d'autres types de textes pour susciter la réflexion et la production d'idées à travers des points de vue différents : textes littéraires, essais, lettres, critiques de film....
- 3) Remédiation : les étudiants seront amenés à remanier leur productions écrites, collectivement et individuellement.
- 4) Exposés individuels visualisés par le groupe.

3- Contenu du cours :

- 1) Entraînement à la rédaction d'écrits liés à la recherche d'emploi :
 - Rédiger une lettre de candidature :
 - Candidature spontanée
 - Répondre à une offre d'emploi
 - Rédiger un curriculum vitae.
- 2) Entraînement à l'expression écrite appliquée aux problématiques professionnelles.
 - Outils classiques de communication :
 - La prise de notes et guide de l'entretien téléphonique
 - Rapport de visites, publipostage
 - Le compte rendu, la note de synthèse.
 - Outil de communication électronique :
 - SMS, courriels
 - Sites internet.
- 3) Maîtrise des logiciels courants
 - Suite bureautique
 - Front Page, Dreamweaver (conception, réalisation de sites internet)...

FICHE UE 2

Actualisation des compétences technologiques / Méthodologie

Choix de 4 UE sur 6

Nom de l'UE : **Actualisation des compétences technologiques / Méthodologie**
 Semestre : 1 Nombre de crédits : 10
 UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement
 Nom du contact : Jean Claude GATINA
 Mèl : gatina@univ-reunion.fr Tél. : 02 62 57 95 50

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
Electronique et Electrotechnique	13	12
Automatisme et systèmes numériques de production	13	12
Mécanique, Thermique, Hydraulique	13	12
Etudes des Matériaux, Génie Civil, Bâtiment	13	12
Génie énergétique	13	12
Génie de l'environnement	13	12
TOTAL de l'UE	52	48

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60% Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%
 Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)
 non oui lesquelles :
 Contrôle des connaissances : Contrôle continu
 Contrôle continu : % Examen terminal : 100 %
 oui non oui non

Programme – contenu de l'UE :

UE2-1. ÉLECTRONIQUE et ÉLECTROTECHNIQUE (25h)

1- Objectifs de la partie électronique:

- 1) Faire progresser l'étudiant par rapport à sa formation initiale, notamment par l'acquisition et la compréhension du vocabulaire de base employé dans le domaine de l'électronique industrielle et l'instrumentation.
- 2) Amener l'étudiant à être autonome dans la recherche de composants, d'appareils électroniques et de mesure, de services électroniques par la recherche personnelle de documents.

2 - Méthode pédagogique et progression :

- a- Evaluation du niveau de l'étudiant par un QCM : les étudiants seront classés en **5 niveaux** correspondant à l'acquisition de connaissances au programme de : - Terminale non scientifique, - Bac scientifique, - bac+2 comportant un enseignement minimum de l'électronique, - bac+2 comportant un enseignement poussé de l'électronique, - bac+2 de spécialité électronique.
- b- Proposer à chaque étudiant un sujet correspondant à son niveau de connaissance, le mettant en condition de "commercial", en lui imposant de mettre à jour ses connaissances lui permettant de répondre à des questions techniques sur son sujet, lors d'un exposé public. La mise à niveau sera facilitée par l'attribution de mots clés, afférant au sujet traité.
- c- Correction individuelle suivant directement l'exposé et synthèse par groupe de même niveau.

3- Contenu du cours :

Le cours est en quelque sorte individualisé mais peut être résumé comme suit :

Niveau 1 : connaître et comprendre les caractéristiques de base des composants de l'électronique et des matériels de mesure de base (Ampèremètre, Voltmètre..).

Niveau 2 : connaître et comprendre les caractéristiques d'appareillages industriels spécifiques (systèmes d'acquisition de mesures....).

Niveau 3 : connaître et comprendre les caractéristiques de systèmes complexes alliant l'électronique analogique et numérique.

Niveau 4 : compréhension d'un cahier des charges.

Sujets individualisés, liste de mots clés, catalogues de fournisseur, liste d'accès internet.

1- Objectifs de la partie électrotechnique:

- 1) Connaître la technologie des éléments électriques nécessaires à la mise en œuvre des motorisations électriques industrielle mais aussi ceux relatif à la domotique.
- 2) Savoir choisir ce matériel.
- 3) Connaître la mise en oeuvre des armoires électriques et le paramétrage électronique.

2 - Méthode pédagogique et progression

- Faire découvrir, à travers des applications industrielles, les différentes motorisations.
- Faire découvrir, à travers des cahiers des charges, les méthodologies utilisées pour choisir les composants.

3- Contenu du cours :

- Les différentes motorisations électriques et leurs domaines d'emploi.
- Les fonctions commande, protection et isolement nécessaires à la mise en œuvre et au bon fonctionnement d'une armoire électrique.
- Le dimensionnement du matériel électrique en fonction des applications courantes (en particulier pour l'habitat domestique).

UE2-2. AUTOMATISME et SYSTEMES NUMÉRIQUES DE PRODUCTION (25h)

1- Objectifs du cours : Automatismes et Commande Numérique (CN)

- a) Donner une connaissance des systèmes discrets (vocabulaire structure & composants types)
- b) Donner à l'étudiant les outils lui permettant d'appréhender un système automatisé
 - Être capable d'identifier un système séquentiel, un système régulé, un système asservi
 - Connaître l'utilisation et la fonction des opérateurs logiques
 - Connaître les documents courants décrivant le comportement de systèmes automatisés (Grafcet, Gemma,)
 - Identifier certains composants (actionneurs, pré actionneurs, capteurs, ...)
 - Connaître la structure de systèmes asservis (boucles, correcteurs, ...)
 - Identifier certains composants constituant les machines de production à Commande Numérique (variateurs, cartes d'axes, protections, guidages,...)
 - Connaître les domaines d'application des CN (usinage, érosion, prototypage, pliage...) et leurs associations (cellules flexibles, ...).

2 - Méthode pédagogique et progression

Pédagogie inductive le plus souvent possible :- observation sur les moyens disponibles en situation de fonctionnement - illustrations, développement et synthèse ensuite.

3- Contenu du cours :

- 1- Structure d'un système discret
- 2- Les composants associés (actionneurs, capteurs...)
- 3- Les outils logiques (algèbre, simplifications) - Exemples de logique combinatoire
- 4- Les systèmes séquentiels - Outils de description (Grafcet, Gemma)
- 5- Découverte des machines outils à commande numérique et de leurs principales fonctionnalités.

UE2-3. MÉCANIQUE, THERMIQUE, HYDRAULIQUE (25h)

1- Objectifs la partie mécanique, thermique :

- Savoir reconnaître et expliquer la fonction des composants courants que l'on rencontre dans les industries où la chaleur est la base du process, comme par exemple dans :
- l'industrie alimentaire (la cuisson ou la congélation, la stérilisation, etc....)
- l'industrie automobile et ferroviaire (le moteur, le freinage, la climatisation,

2 - Méthode pédagogique et progression :

- Faire découvrir, à travers des applications courantes et simples de tous les jours où la chaleur est au cœur du phénomène, les bases qui régissent ce dernier.
- Rechercher l'ensemble des paramètres physiques qui rentrent dans les équations mathématiques liées à chaque phénomène.

3 - Contenu du cours :

- Notions d'énergie calorifique et de température ainsi que d'énergétique.
- Différents modes de transfert de la chaleur.
- Différents types d'échangeur courant.
- Transfert frigorifique.
- L'air humide et la climatisation.
- Les moteurs thermiques (essence et diesel).

1- Objectifs de la partie hydraulique :

Mettre en évidence les principes de base et les caractéristiques principales des machines hydrauliques.

2 - Méthode pédagogique et progression :

Les étudiants exposent sur un sujet imposé, pendant une heure. La deuxième heure est consacrée aux questions et à l'intervention de l'enseignant pour réajuster ou corriger les parties incomplètes ou erronées de l'exposé.

3 - Contenu du cours :

- Pompes et moteurs hydrauliques,
- Vérins hydrauliques et régulation hydraulique,
- Organes annexes d'un circuit hydraulique et organes de liaisons hydrauliques.

UE2-4. ÉTUDE DES MATÉRIAUX, GÉNIE CIVIL, BÂTIMENT (25h)

1- Objectifs la partie matériaux, génie civil :

- Être capable de reconnaître sur échantillon et en place les principales matières utilisées en Génie Civil : matière minérale, matière organique, céramiques, verres et matières composites.
- Savoir appréhender les problèmes de la mesure (échantillonnage, fiabilité,...).
- Être capable de décrire les principales caractéristiques des matériaux : paramètres de définition, propriétés physico-chimiques, propriétés mécaniques et rhéologiques, propriétés thermiques, durabilité, altération, corrosion.
- Savoir décrire les principaux matériaux de construction et leurs utilisations.
- Être capable de décrire les actions des agents extérieurs (température, air, feu, corrosion) sur les matériaux et les constructions.

Programme

- Origine et classement des matériaux du génie civil : matière minérale (minéraux, famille de roches), matière organique (synthétique et bois), céramiques et verres.
- Connaissance de base sur les matériaux : propriétés physiques (masses volumiques, porosité, compacité, teneur en eau, conduction, dilatation), propriétés mécaniques (rigidité, ductilité, résistance, déformabilité).
- Notion de mesure (moyennes, incertitudes, échantillonnages).
- Structure de la matière (atome, liaisons, structure, défauts).
- Caractéristiques mécaniques et comportement.
- Application aux constructions dans un environnement : les matériaux de construction et leurs utilisations, action des agents extérieurs (eau, feu, corrosion, gel) et notion de durabilité.

2- Objectifs la partie bâtiment :

- Être capable d'extraire des informations d'un document technique
- Être capable de mener l'analyse fonctionnelle d'un système constructif simple
- Être capable de lire et exploiter un plan d'exécution de gros oeuvre
- Être capable d'utiliser la terminologie adéquate

Programme

- Chapitre 1 : le plan "architecte"
- Chapitre 2 : les fondations
- Chapitre 3 : les planchers
- Chapitre 4 : le plan de coffrage.

UE2-4. GENIE ENERGETIQUE (25h)

Formes et conversions de l'énergie
Systèmes énergétiques
Les chaînes énergétiques
Systèmes de production
Systèmes de stockage
Transport de l'énergie
Dispositifs de distribution de l'énergie

UE2-4. GENIE DE L'ENVIRONNEMENT (25h)

Les procédés de traitements et de revalorisation de déchets solide et les systèmes associés
Les procédés de traitement des déchets liquides et les systèmes associés
Les dispositifs de surveillance de l'air
Les procédés de dépollution des sols
Les contextes législatifs et économiques

FICHE UE 3

Analyse Quantitative

Nom de l'UE : Analyse Quantitative	
Semestre : 1	Nombre de crédits : 6
UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement	
Nom du contact : Camille AHO NIENNE	
Mél : ahonienne@wanadoo.fr	Tél. : 02 62

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
Informatique appliquée, Internet et TIC	20	20
Analyse des coûts, Gestion financière et budgétaire	10	10
TOTAL de l'UE	30	30

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60%		Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%
Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)		
<input type="checkbox"/> non	<input checked="" type="checkbox"/> oui	lesquelles :
Contrôle des connaissances : Contrôle continu		
Contrôle continu : %		Examen terminal : 100 %
<input type="checkbox"/> oui	<input checked="" type="checkbox"/> non	<input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non

Programme – contenu de l'UE :

[UE3-1. INFORMATIQUE APPLIQUÉE, INTERNET ET TIC \(40 h\)](#)

1- Objectifs du cours

Permettre à l'étudiant de prendre des décisions commerciales à partir de l'analyse globale d'un nombre important de données quantitatives ou qualitatives.
Permettre à l'étudiant de gérer plus efficacement la relation client.

2- Méthode pédagogique et progression

2.1 Recherche d'information commerciale sur le web.
Internet permet un accès facile à de nombreuses sources d'information disponibles. Il s'agit d'exploiter au mieux ces sources au moindre coût en respectant la législation en vigueur.

2.2 Logiciel d'enquête et d'analyse des données : Le Sphinx.
Tout au long du cours, les notions statistiques de base sont reprises. La terminologie utilisée par le logiciel est introduite progressivement ainsi que les représentations graphiques qu'il fournit. L'accent est mis sur l'interprétation pertinente des résultats et non sur les techniques de calculs en elles-mêmes.

- ✓ la prise en main et les fonctionnalités de base
- ✓ les analyses et les traitements simples
- ✓ les fonctionnalités et les traitements avancés.

2.3 Logiciel de GRC (Gestion de la Relation Client)
L'accent est mis sur le rôle croissant du système d'information mercatique au sein de la stratégie commerciale des entreprises (conquête et fidélisation de la clientèle). Pour mener à bien une mercatique relationnelle, les vendeurs et responsables commerciaux fondent leur action sur une bonne connaissance de la clientèle. Le recours à des logiciels spécifiques permet d'améliorer l'efficacité commerciale.

- ✓ le paramétrage du logiciel
- ✓ la création d'une base « contact »
- ✓ la gestion des contacts et de leurs historiques
- ✓ la planification des relances et du suivi clientèle
- ✓ lancement de projets et actions commerciales

- ✓ la gestion des campagnes mises en place
- ✓ la création d'e-mailing personnalisé
- ✓ la fonction agenda et la gestion des urgences
- ✓ exportation des contacts vers d'autres logiciels.

2.4 Autres logiciels (géomarketing ...)

UE3-2. ANALYSE DES COÛTS, GESTION FINANCIERE et BUDGETAIRE (20h)

3.1 Analyse des coûts

- ✓ Prise en compte des conditions spécifiques à la Réunion (octroi de mer, TVA, ...)
- ✓ le calcul d'un coût pertinent
- ✓ la détermination d'un résultat analytique
- ✓ la détermination d'un seuil de rentabilité
- ✓ la valorisation des stocks.

3.2 Gestion financière et budgétaire

- ✓ l'identification des étapes essentielles de la formation du résultat
- ✓ les outils d'aide à la décision (statistiques, techniques financières)
- ✓ l'établissement d'un budget (techniques de projection et de corrélation).

FICHE UE 4

Stratégies commerciales et industrielles

Nom de l'UE : **Stratégies commerciales et industrielles**

Semestre : 1

Nombre de crédits :

UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement

Nom du contact : Stéphane MANIN

Mèl : stephane.manin@univ-reunion.fr

Tél. : 02 62 57 95 50

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
Mercatique industrielle	13	12
Distribution industrielle	13	12
Logistique internationale	10	10
Démarche Qualité	10	10
TOTAL de l'UE	46	44

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60%

Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%

Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)

non oui lesquelles :

Contrôle des connaissances : Contrôle continu

Contrôle continu : %

oui non

Examen terminal : 100 %

oui non

Programme – contenu de l'UE :

UE4-1. MERCATIQUE INDUSTRIELLE (25h)

1- Objectifs du cours de mercatique:

- Connaître la démarche mercatique.
- Savoir se servir des outils d'enquête et d'analyse.
- Permettre à l'étudiant d'appréhender l'entreprise dans sa globalité et de comprendre les enjeux de la politique d'entreprise.
- Maîtriser les outils et méthodes nécessaires à la compréhension d'un diagnostic stratégique.

2- Méthode pédagogique et progression :

- Cours.
- Exemples et simulation.

3- Contenu du cours :

3.1 Connaissance et analyse du marché industriel

- ✓ les composantes de l'offre et de la demande
- ✓ les méthodes d'étude de marché

3.2 Mercatique stratégique

- ✓ processus de planification et stratégie :
- l'analyse de l'environnement et de la dynamique concurrentielle : Le diagnostic externe
- l'analyse du potentiel de l'entreprise : Le diagnostic interne
- la segmentation stratégique
 - ✓ méthodes d'aides à l'analyse stratégique
- les outils d'analyse du portefeuille d'activités : la diversité des approches (BCG, PORTER)

3.3 Mercatique opérationnelle

- ✓ plan de marchéage (produit/prix/distribution/communication).

UE4-2. DISTRIBUTION INDUSTRIELLE (25h)

1- Objectifs du cours

- Former les élèves à la vente de produits techniques par une connaissance approfondie de la structure commerciale.
- Développer les différences de stratégies commerciales par rapport à des produits standard.
- Développer un outil simple de calcul pour automatiser des offres de prix.

2 - Méthode pédagogique et progression

- Amener les élèves à développer un esprit critique sur la commercialisation de pièces diverses en expliquant les différences de stratégie commerciale entre les produits techniques et standards.
- Donner quelques méthodes de travail de "terrain" en faisant référence à des expériences vécues.
- Démontrer l'intérêt du développement d'outils d'automatisation et d'organisation dans le but de gagner du temps.

3- Contenu du cours

- 3.1 Les fonctions et les formes de la distribution.
- 3.2 Les politiques de distribution.
- 3.3 Les modes de présence à l'étranger.
- 3.4 L'importance de la logistique.
- 3.5 L'optimisation des coûts.
- 3.6 Les applications informatiques.

UE4-3. LOGISTIQUE INTERNATIONALE (20h)

1- Objectif du cours

Montrer l'importance croissante de la logistique et l'impact sur la compétitivité de l'entreprise

2- Contenu du cours

1er Chapitre – Introduction

- 1.1 - Historique de la logistique
- 1.2 - Définitions de la logistique
- 1.3 - La place de la logistique dans les organisations.

2ème chapitre - Quelle logistique pour quelle entreprise?

- 2.1 - La logique industrielle (étude de cas)
- 2.2 - La logique de distributeur (étude de cas)
- 2.3 - Le commerce électronique (étude de cas)
- 2.4 - Les incidences logistiques de la mondialisation.

3ème chapitre - L'« exploitation » logistique

- 3.1 - Les différents modes de transport
- 3.2 - Les incoterms (les termes du commerce international)
- 3.3 - La gestion administrative (documentation légale, formalités douanières)
- 3.4 - Les emballages
- 3.5 - La traçabilité.

4ème chapitre - L'évolution de la logistique

- 4.1 - La logistique de retour
- 4.2 - Logistique et responsabilité
- 4.3 - La logistique et l'aménagement du territoire.

UE4-4 DÉMARCHE QUALITÉ (20h)

1- Objectifs du cours :

A l'issue de la formation les étudiants sont capables de :

- Différencier la démarche commerciale suivant l'objet (produit ou service)
- Expliquer la démarche qualité et ses enjeux
- Appréhender les exigences relatives aux concepts de la qualité.

2- Contenu du cours :

- 2.1 - Présentation du module de formation dans le contexte du cursus de la licence pro
- 2.2 - Les concepts de la qualité
- 2.3 - Stratégies de contrôle
- 2.4 - La maîtrise de la qualité
- 2.5 - Le management de la qualité
- 2.6 - Assurance de la qualité
- 2.7 - Le manuel d'assurance qualité
- 2.8 - La gestion de la qualité
- 2.9 - L'environnement réglementaire et normatif.

FICHE UE 5

Techniques de négociation

Nom de l'UE : **Techniques de négociation**
 Semestre : 2
 UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement
 Nom du contact : Claude RAT
 Mèl : rat.claude@wanadoo.fr
 Nombre de crédits : 10
 Tél. : 02 62

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
Achat industriel (dont approvisionnement et gestion des stocks)	30	30
Contexte juridique de la transaction	10	10
Négociation Vente Achat Appliquée	10	10
TOTAL de l'UE	50	50

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60% Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%

Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)
 non oui lesquelles :

Contrôle des connaissances : Contrôle continu

Contrôle continu : % Examen terminal : 100 %
 oui non oui non

Programme – contenu de l'UE :

UE5-1. ACHAT INDUSTRIEL (DONT APPROVISIONNEMENT ET GESTION DES STOCKS) (60h)

Contenu du cours :

- 1- Les formes d'achat
- 2- Les étapes du processus d'achat
- 3- Place des achats dans l'entreprise industrielle
- 4- Importance des achats dans l'industrie : étude de cas réels
- 5- Les évolutions du service achat
- 6- Typologie d'acheteurs en fonction des contraintes
- 7- Détermination du prix d'un produit
- 8- Préparation d'une négociation, étude de cas
- 9- Choix d'un fournisseur
- 10- Passation d'une commande
- 11- Aspects juridiques
- 12- Achats internationaux.

UE5-2. CONTEXTE JURIDIQUE DE LA TRANSACTION (20h)

Contenu du cours

1. Généralités sur les contrats commerciaux

- 1.1. Le caractère commercial du contrat et ses conséquences notamment quant à la preuve à l'égard des clients et des fournisseurs de biens et de services.
- 1.2. Le droit français : conditions de validité, contenu du contrat, conséquences de l'inexécution.
- 1.3. Le contrat commercial dans un contexte international.

2. Le contrat de vente

- 2.1. La formation du contrat : importance de l'offre (facture pro forma, Conditions Générales de Vente).
- 2.2. Forme du contrat : analyse et rédaction de contrats.
- 2.3. Obligations du vendeur et de l'acheteur.
- 2.4. Aspects spécifiques du contrat de vente internationale : la convention de Vienne, les incoterms).

3. Les intermédiaires participant à la négociation (aspects pratiques essentiels)

- 3.1. Intermédiaires dépendants.
- 3.2. Intermédiaires indépendants.

4. Modes de règlement des litiges

- 4.1. Gestion des impayés : les procédures d'injonction de payer.
- 4.2. Importance de l'arbitrage (la clause compromissoire).

UE5-3. NEGOCIATION VENTE ACHAT APPLIQUEE (20H)

1. Objectifs du cours

- Obtenir les fondamentaux de la négociation.
- Acquisition, compréhension du vocabulaire de base employé dans le domaine de la vente industrielle.
- Être capable de diriger un entretien de vente ou d'achat dans un contexte national et international.

2. Contenu du cours

- 2.1 Les stratégies de négociation.
- 2.2 L'entretien de vente / achat (les étapes et techniques adaptées en fonction de l'environnement socioculturel, programmation neuro linguistique ...).
- 2.3 Traiter les différentes problématiques (distributeur, produit, ...).
- 2.4 Les spécificités de la vente B to B (Business to Business).
- 2.4 La consolidation de la vente (diversités des techniques de fidélisation, traitement des réclamations).

FICHE UE 6

Projet tutoré en entreprise

Nom de l'UE : <u>Projet tutoré en entreprise</u> (100h)	
Semestre : 2	Nombre de crédits : 6
UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement	
Nom du contact : ADELARD Laetitia	
Mèl : adelard@univ-reunion.fr	Tél. : 02 62 57 95 50

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
TOTAL de l'UE		

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60%	Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%
Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)	
<input type="checkbox"/> non <input checked="" type="checkbox"/> oui lesquelles :	
Contrôle des connaissances : Contrôle continu	
Contrôle continu : % <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	Examen terminal : 100 % <input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non

Programme – contenu de l'UE :

- 1- Objectifs du projet :**

Le projet est conduit tout au long de la formation (100 h).
 Il s'agit d'une production collective (2-3 étudiants) réalisée avec l'encadrement d'au moins un enseignant référent, en étroite collaboration avec un tuteur professionnel.
 Les moyens multimédias peuvent permettre une collaboration à distance plus réactive.
 Les projets ont pour objectif pédagogique de préparer ces étudiants au travail en équipe, sous contraintes de temps et des moyens en développant leur autonomie, leur initiative, leur sens des responsabilités.
 Ils ont à comprendre la problématique, l'intégrer dans son contexte, rechercher de l'information, proposer des méthodes de résolution, les faire valider par l'enseignant référent et le tuteur professionnel, organiser et piloter les différentes actions décidées et en rendre compte.
- 2- Modalités du suivi pédagogique :**

Les thèmes de projets tuteurés font l'objet d'une validation par une commission de probation, un professeur référent membre de l'équipe pédagogique sera désigné pour son expertise, il assurera le suivi pédagogique du groupe d'étudiants en étroite collaboration avec le tuteur professionnel.
- 3- Modalités d'évaluation du projet :**

Au terme de leur formation académique, les étudiants rédigent un rapport qu'ils soutiennent devant un jury (enseignant référent, tuteur professionnel et partenaires).
 La note globale est établie en fonction de la qualité du rapport de projet (2/3 de la note) et de la qualité des prestations lors des soutenances (1/3). L'évaluation porte à la fois sur le travail de groupe et sur le travail individuel.
- 4- Modalités de déroulement et logistique :**

Dans le cursus des études, une journée hebdomadaire est dédiée à la réalisation du projet.
 La collaboration avec l'entreprise d'accueil et la durée d'implication dans le projet, s'effectue de début novembre à mi-mars.
 Un bilan mensuel avec le tuteur de projet en entreprise et l'enseignant référent permettra de faire le point sur l'état d'avancement du projet.

FICHE UE 7

Stage

Nom de l'UE : <u>Stage</u> (12 semaines en entreprise)	
Semestre : 2	Nombre de crédits : 8
UFR de rattachement : UFR Sciences de l'Homme et de l'Environnement	
Nom du contact : GATINA Jean Claude	
Mèl : gatina@univ-reunion.fr	Tél. : 02 62 57 95 50

Enseignements composant l'option	Volume horaire par type d'enseignement	
	CM	TD
TOTAL de l'UE		

Enseignement en présentiel en % : (a) / (c) : 60%	Travaux personnels en % : (b) / (c) : 40%
Modalités d'accès à l'UE (pré-réquis)	
<input type="checkbox"/> non <input checked="" type="checkbox"/> oui lesquelles :	
Contrôle des connaissances : Contrôle continu	
Contrôle continu : % <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non	Examen terminal : 100 % <input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non

Programme – contenu de l'UE :

Les stages sont importants dans le cadre de l'attribution du diplôme, car la note finale concrétise la finalité professionnelle de la formation et vise à l'insertion professionnelle. L'étudiant devra effectuer des missions technico-commerciales.

- **1- Objectif du stage :**
 La négociation du contenu du stage devra avoir lieu dès les premiers mois de la formation de façon à ce que l'étudiant recueille toute information nécessaire et ait une connaissance suffisante du marché et des produits ou services commercialisés par l'entreprise qui l'accueille.
 Le stage a pour but :
 - de permettre à l'étudiant de prendre contact avec le monde du travail,
 - de tester ses possibilités d'adaptation personnelle,
 - de mettre en pratique les connaissances acquises à l'Institut Universitaire de Technologie et au lycée,
 - de lui donner la possibilité de se préparer à l'épreuve de Licence Professionnelle portant sur la rédaction d'un rapport de stage et sa soutenance,
 - de concrétiser son projet professionnel.
- **2- Le programme du stage** est établi par le Chef d'Entreprise et le tuteur en accord avec l'équipe pédagogique, en fonction de la spécialisation de l'étudiant.
 L'étudiant devra comprendre la problématique, l'intégrer dans son contexte, rechercher de l'information, proposer des méthodes de résolution, les faire valider par le tuteur et l'entreprise, organiser et piloter les différentes actions décidées et en rendre compte.
 Le stage pourra intégrer la dimension internationale (par l'appartenance de l'entreprise d'accueil à un groupe multinational, par des opérations d'import-export ou un stage à l'étranger...).
- **3- Modalités de suivi pédagogique :**
 - L'étudiant restera en contact (messagerie électronique) avec un enseignant référent choisi pour son degré d'expertise par rapport à la problématique du stage. Dans l'entreprise, il sera tuteuré par un professionnel. Enseignant et tuteur feront régulièrement le point de l'évolution de l'étudiant.
- **4- Modalités d'évaluation :**
 - Le stage en entreprise donne lieu à la rédaction d'un rapport et à une soutenance devant un jury composé du référent - enseignant, du tuteur de stage de l'entreprise, d'un professionnel et d'un professeur, experts dans le domaine concerné par le stage.

L'étudiant dispose de 30 minutes pour présenter son travail aux membres du jury, puis il est invité à répondre aux questions formulées par chacun des membres du jury.

La note globale est établie en fonction de la qualité du rapport de stage (2/3) et des prestations de l'étudiant lors de sa soutenance (capacité à communiquer, pertinence des réponses apportées (1/3).

5- **Modalités de déroulement et logistique :**

- Dans le cursus des études, le stage est d'une durée minimum de 12 semaines complètes de début avril à fin juin sous réserve de contraintes spécifiques.

Un bilan mensuel avec l'enseignant référent et le tuteur de stage en entreprise permettra de faire le point sur l'état d'avancement du stage.

Annexe 8 : Modalités de contrôle des connaissances

UE	ENSEIGNEMENTS	HORAIRES				ECTS	EVALUATION SESSIONS 1 ET 2			SESSIONS 1 ET 2			EVALUATION SESSIONS 1 ET 2			SESSIONS 1 ET 2		
		CM	TD	TP	ETD		REGIME GENERAL 1ère session			REGIME GENERAL 2ème session			REGIME SPECIAL 1ère session			REGIME SPECIAL 2ème session		
							Type	Coeff.	Durée	Type	Coeff.	Durée	Type	Coeff.	Durée	Type	Coeff.	Durée
UE1 Culture Générale (150h)	Economie Internationale	18	18	0	0	3	C mixte	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00
	Langue des Affaires : Anglais	18	18	0	0	3	C mixte	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00
	Notions de chinois (Mandarin)	18	18	0	0	3	C mixte	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00
	Communication commerciale, expression écrite	21	21	0	0	3	C mixte	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00	CT écrit	1,5	2h00
UE2 Actualisation des compétences technologiques / méthodologie (100h)	Electronique et Electrotechnique	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Automatisme et systèmes numériques de production	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Mécanique, Thermique, Hydraulique	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Etude des matériaux, Génie Civil, Bâtiment	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Génie Energétique	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Génie de l'Environnement	13	12	0	0	2,5	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
UE3 Analyse Quantitative (60h)	Informatique appliquée, Internet et TICE	20	20	0	0	4	C mixte	2	2h00	CT écrit	2	2h00	CT écrit	2	2h00	CT écrit	2	2h00
	Analyse des coûts, Gestion financière et budgétaire	10	10	0	0	2	C mixte	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30
UE4 Stratégies commerciales et industrielles (90h)	Mercatique industrielle	13	12	0	0	2	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Distribution industrielle (Réseaux, Nouvelles Technologies, Multimédia)	13	12	0	0	2	C mixte	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30	CT écrit	1,5	1h30
	Logistique internationale	10	10	0	0	2	C mixte	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30
	Démarche de qualité	10	10	0	0	2	C mixte	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30

UE5 Techniques de négociation (100h)	Achats et ventes industriels *Achat industriel * Achat et vente industriels en environnement * Distribution industrielle	30	30	0	0	6	C mixte	3	3h00	CT écrit	3	3h00	CT écrit	3	3h00	CT écrit	3	3h00
	Contexte juridique de la transaction	10	10	0	0	2	C mixte	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30
	Négociation - Vente, Achat appliqué	10	10	0	0	2	C mixte	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30	CT écrit	1	1h30
UE6 Projet tuteuré (100h)					2	CC	5											
UE7 Stage (12 semaines en entreprise)					7	CC	10											