



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**

BUSINESS LAB FOR SOCIETY

Programme Grande Ecole 3ème année

2020/2021

Table des matières

Introduction.....	2
Catalogue des plages par orientation	3
Fiche de choix.....	4
Syllabi des électifs P3 P4	5

Introduction

2 semestres de cours S5 et S6

S5 = semestre de spécialisations en automne

S6 = semestre de tronc commun général (synthèse) au printemps.

Principe de choix des cours de spécialisation :

Choisir 3 cours max. en Période 3 (plages de cours différentes) + un cours de remplacement au cas où le cours serait complet ou n'ouvrirait pas. Idem en Période 4

Attention il n'est nécessaire de prendre (et valider) que 5 cours au total (3+2 ou 2 +3)

Il est possible d'en suivre 6 au total, si les effectifs le permettent.

5 cours suivis = 5 cours validés avec minimum 10/20

6 cours suivis = 5 cours validés avec minimum 10/20, le 6^{ème} compte seulement dans la moyenne générale quelle que soit la note

Les cours de Langues ne sont pas disponibles à l'heure actuelle, il vous faudra préciser sur votre fiche de choix votre niveau en anglais et votre niveau et votre LV2 (cadre européen : B1...C2)

Il est indispensable d'être présent à Grenoble dès le début des cours, en cas d'absence ou d'impossibilité de présence, **l'inscription sera annulée.**

Le semestre d'automne intègre également un enseignement de préparation au Grand Mémoire.

L'année se termine en avril avec une semaine bloquée pour les examens de sortie.



Catalogue des plages par orientation

**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**

BUSINESS LAB FOR SOCIETY



Electifs par orientation 2020/2021 (2A)

Périodes et Orientations	Cours	Enseignant	DFR	Étiquettes de colonnes				
				Page 1	Page 2	Page 3	Page 4	Page 5
07/09/2020								
	Audit							
	Audit Opérationnel	Loiseau Alain	GDF					
	Banque et Finance de Marché							
	Outils VBA pour la finance	Desmoulins-Lebeault Francois	GDF					
	Business Development et Relations clients							
	Digital Marketing	Hervet Guillaume	MKT					
	Vente stratégique grand compte en B to B	Lefevre Marie-France	MKT					
	Communication Marketing							
	Digital Marketing	Hervet Guillaume	MKT					
	Social Marketing	Pruski Yamim Amanda	MKT					
	Stratégie et plan de communication	Laurens Ivan	MKT					
	Compétences managériales							
	Coaching individuel et collectif	Louis Dima	HOS					
	Critical perspectives on contemporary leadership and followership	Patel Taran	HOS					
	Culture, sociétés et communication	Duymedjian Raffi	HOS					
	Industries culturelles et marché de l'art : environnement culturel 1	Van Der Stichele Hélène	HOS					
	Management des Compétences: de l'individu à l'entreprise	Sanseau Pierre-Yves	HOS					
	Managing Cultural Diversity	Patel Taran	HOS					
	Nouveaux comportements managériaux	Barrand Jerome	HOS					
	Spécificité du spectacle vivant:Environnement culturel 2	Van Der Stichele Hélène	HOS					
	Tomorrow's managers: reflexive and hearted leaders	Peticca Harris Amanda	HOS					
	Western Intellectual Heritage	O Sullivan Patrick	HOS					
	Conseil							
	Business Ethics	O Sullivan Patrick	HOS					
	Chine et Inde : qu'apprendre des puissances du XXIème siècle ?	Belhoste Nathalie	HOS					
	Coaching individuel et collectif	Louis Dima	HOS					
	Démarche et Comportement du Consultant	Muir-Poulle Agnes	HOS					
	Ecological Economics	Bobulescu Roxana	HOS					
	Géopolitique de l'Europe	Zhuk Katsiaryna	HOS					
	Industries culturelles et marché de l'art : environnement culturel 1	Van Der Stichele Hélène	HOS					
	La crise de l'empire occidental	Huissoud Jean-Marc	HOS					
	Management du changement organisationnel	Matmati Mohammed	HOS					
	Nouveaux comportements managériaux	Barrand Jerome	HOS					
	Spécificité du spectacle vivant:Environnement culturel 2	Van Der Stichele Hélène	HOS					
	Contrôle de Gestion							
	Contrôle de Gestion et Stratégie	Poissonnier Hugues	GDF					
	Excellence opérationnelle	Loiseau Alain	GDF					
	De la créativité au business innovation management							
	Actualités de l'Innovation	Gillier Thomas	MTS					
	Innovation ouverte & Communauté Créative	Gillier Thomas	MTS					
	Innovation Stratégique par l'Intelligence économique	Roche Roussel Celine	MTS					
	Management de Start-up : Preuve de concept	Tornikoski Erno	MTS					
	Droit des Affaires							
	Droit du Commerce International	Devillier Nathalie	GDF					
	International Business Law	Gleason Ted	GDF					
	Enjeux sociétaux et internationaux							
	Business Ethics	O Sullivan Patrick	HOS					
	Chine et Inde : qu'apprendre des puissances du XXIème siècle ?	Belhoste Nathalie	HOS					
	Culture, sociétés et communication	Duymedjian Raffi	HOS					
	Ecological Economics	Bobulescu Roxana	HOS					
	Economie politique	Vanel Gregory	HOS					
	Géopolitique de l'Europe	Zhuk Katsiaryna	HOS					
	Instabilité financière et guerre des monnaies	Monvoisin Virginie	HOS					
	La crise de l'empire occidental	Huissoud Jean-Marc	HOS					
	Western Intellectual Heritage	O Sullivan Patrick	HOS					
	Entrepreneuriat							
	Actualités de l'Innovation	Gillier Thomas	MTS					
	Innovation ouverte & Communauté Créative	Gillier Thomas	MTS					
	Management de Start-up : Preuve de concept	Tornikoski Erno	MTS					
	Finance d'Entreprise							
	Evaluation financière	Thevenin Dominique	GDF					
	Finance approfondie	Raffin Arnaud	GDF					
	Financial accounting and financial statements analysis	Le Nhu Tuyen	GDF					
	Gestion de portefeuille	Dupuy Philippe	GDF					
	Gestion des Risques de Change et de Taux	Kermiche Lamya	GDF					
	International Finance	Thevenin Dominique	GDF					
	GRH							
	Critical perspectives on contemporary leadership and followership	Patel Taran	HOS					
	Démarche et Comportement du Consultant	Muir-Poulle Agnes	HOS					
	Management des Compétences: de l'individu à l'entreprise	Sanseau Pierre-Yves	HOS					
	Management du changement organisationnel	Matmati Mohammed	HOS					
	Managing Cultural Diversity	Patel Taran	HOS					
	Tomorrow's managers: reflexive and hearted leaders	Peticca Harris Amanda	HOS					

Electifs par orientation 2020/2021 (2A)

Périodes et Orientations	Cours	Enseignant	DFR	Étiquettes de colonnes				
				Plage 1	Plage 2	Plage 3	Plage 4	Plage 5
Stratégie d'entreprise								
	Energy management and strategy	Grover David	MTS					
	Innovation Stratégique par l'Intelligence économique	Roche Roussel Celine	MTS					
	Strategy as Practice for Middle Manager: Learning how to strategize	Le Loarne Severine	MTS					
	Sustainability as a strategic lever for companies	Stadler Lea	MTS					

Electifs par orientation 2020/2021 (2A)

Périodes et Orientations	Cours	Enseignant	DFR	Étiquettes de colonnes				
				Plage 1	Plage 2	Plage 3	Plage 4	Plage 5
02/11/2020								
	Banque et Finance de Marché							
	Fusions, Acquisitions, LBO	Bonnet Christophe	GDF					
	Gestion Fiscale des Sociétés et des Groupes	Loiseau Alain	GDF					
	Introduction to derivatives	Kermiche Lamya	GDF					
	Business Development et Relations clients							
	Fonction Marketing & Marketing Opérationnel, nouveaux enjeux Relation-Clients	Mandica Laurent	MKT					
	Gestion du Capital Client	Ray Daniel	MKT					
	International Sales Management	Boule Jean-Marie	MKT					
	Marketing Digital	Hervet Guillaume	MKT					
	Négociation d'affaires	Chetouane Rachid	MKT					
	Communication Marketing							
	Design Graphique & Identité visuelle	Coste Dorina	MKT					
	Fonction Marketing & Marketing Opérationnel, nouveaux enjeux Relation-Clients	Mandica Laurent	MKT					
	Gestion du Capital Client	Ray Daniel	MKT					
	Marketing crosscanal : Battle en jeux situations opérationnelles	Laurens Ivan	MKT					
	Marketing Digital	Hervet Guillaume	MKT					
	Marketing Sensoriel	Werle Carolina	MKT					
	Compétences managériales							
	Apprendre à désobéir	Duymedjian Raffi	HOS					
	Arts de la table et culture gastronomique française / Partenariat	Nerson Beatrice	HOS					
	Créativité et Arts Graphiques	Coste Dorina	HOS					
	Gestion des Conflits	Muir-Poulle Agnes	HOS					
	Industries culturelles et marché de l'art : environnement culturel 1	Van Der Stichele Héléne	HOS					
	Management des organisations internationales	Huissoud Jean-Marc	HOS					
	Manager de demain ; Apprenez à mieux vous connaître pour bien gérer vos équipes	Calamel Ludivine	HOS					
	Multiculturalidad y Identidad: miradas mixtas sobre la civilización occidental	Islam Gazi	HOS					
	Spécificité du spectacle vivant: Environnement culturel 2	Van Der Stichele Héléne	HOS					
	Théâtre, improvisation et entreprise	Lesavre Laurent	HOS					
	Comptabilité							
	Gestion Fiscale des Sociétés et des Groupes	Loiseau Alain	GDF					
	Conseil							
	Arts de la table et culture gastronomique française / Partenariat	Nerson Beatrice	HOS					
	Corporate Social Responsibility and Ethics in the Global Economy	O Sullivan Patrick	HOS					
	Créativité et Arts Graphiques	Coste Dorina	HOS					
	Décroissance soutenable	Bobulescu Roxana	HOS					
	Entrepreneur social et secteur associatif	Chabli Sylviane	HOS					
	Industries culturelles et marché de l'art : environnement culturel 1	Van Der Stichele Héléne	HOS					
	Modernity and Beyond : Key Ideas in Contemporary Social Theory	Islam Gazi	HOS					
	Spécificité du spectacle vivant: Environnement culturel 2	Van Der Stichele Héléne	HOS					
	UE: Political Economy and Business	O Sullivan Patrick	HOS					
	Contrôle de Gestion							
	Contrôle budgétaire et reporting	Loiseau Alain	GDF					
	Contrôle Interne et Gestion du Risque	Loiseau Alain	GDF					
	Développement produits nouveaux							
	Gérer un portefeuille produits	Boule Jean-Marie	MKT					
	Droit des Affaires							
	Diagnostic d'entreprise et défaillances	Moulin Françoise	GDF					
	Droit du financement	Do Carmo Silva Jean-Michel	GDF					
	Enjeux sociétaux et internationaux							
	Corporate Social Responsibility and Ethics in the Global Economy	O Sullivan Patrick	HOS					
	Décroissance soutenable	Bobulescu Roxana	HOS					
	Enjeux économiques mondiaux : Compétitivité des nations	Ansart Sandrine	HOS					
	Entrepreneur social et secteur associatif	Chabli Sylviane	HOS					
	Management des organisations internationales	Huissoud Jean-Marc	HOS					
	Modernity and Beyond : Key Ideas in Contemporary Social Theory	Islam Gazi	HOS					
	Multiculturalidad y Identidad: miradas mixtas sobre la civilización occidental	Islam Gazi	HOS					
	UE: Political Economy and Business	O Sullivan Patrick	HOS					
	Finance d'Entreprise							
	Stratégie financière	Loiseau Alain	GDF					
	Gestion de projet							
	Management de Projet avancé : certification CAPM du PMI	Bérard Stephanie	MTS					
	GRH							
	Gestion des Conflits	Muir-Poulle Agnes	HOS					
	Manager de demain ; Apprenez à mieux vous connaître pour bien gérer vos équipes	Calamel Ludivine	HOS					
	Théâtre, improvisation et entreprise	Lesavre Laurent	HOS					
	Marketing: stratégie, ingénierie et Etudes							
	Advanced Marketing Research	Faure Corinne	MKT					
	Design Graphique & Identité visuelle	Coste Dorina	MKT					
	Gestion du Capital Client	Ray Daniel	MKT					
	Marketing Sensoriel	Werle Carolina	MKT					
	Stratégie d'entreprise							
	Supply Chain 5.0 : les enjeux modernes de la Supply Chain	Roche Roussel Celine	MTS					
	Systems thinking for a learning organization	Olsthoorn Mark	MTS					



Fiche de choix

A retourner par mail à beatrice.nerson@grenoble-em.com + stephanie.bertin@grenoble-em.com

**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
BUSINESS LAB FOR SOCIETY

au format PDF IMPERATIVEMENT

suivant le calendrier fixé avec votre école, en objet, merci d'indiquer : le nom de votre école suivie de « Fiche de choix »

Ce document permet à l'étudiant de donner ses souhaits de cours.

Ecole Partenaire	
Prénom	
Nom	
Choix de Parcours	<input type="checkbox"/> Electifs à la carte – Périodes 3&4
Cours pour la Période 3 – 07/09/2020	
Intitulé	N° Plage
1.	
2.	
3.	
Cours de remplacement	
Cours pour la Période 4 – 02/11/2020	
Intitulé	N° Plage
1.	
2.	
3.	
Cours de remplacement :	
Cours de Langues Vivantes	
Anglais : niveau	
LV2 : Langue et niveau	

Le cours de remplacement permet d'affecter un autre cours en cas de non disponibilité sur les choix 1, 2 ou 3.

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CEC GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Actualités de l'Innovation	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Gillier Thomas	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours vise à comprendre comment se fabrique la prospective technologique. Dans la mesure du possible, le cours est mené en partenariat avec un acteur industriel majeur du domaine prospectif étudié.</p> <p>Le cours aborde notamment les aspects sociétaux liés à l'innovation technologique. En complément des apprentissages proposés par les cours de stratégie de l'innovation, nous verrons ensemble que les innovations ont un impact, certes sur les entreprises et leur stratégie, mais aussi sur la société, les habitudes de vie, les cultures, les comportements individuels et collectifs. Nous verrons les conditions sociales favorables ou défavorables aux innovations. Ces aspects sociétaux donneront matière à anticiper et réfléchir à des scénarios prospectifs: quelles seront les conséquences d'une innovation d'aujourd'hui dans 20 ou 30 ans?</p> <p>A partir d'une thématique technologique particulière, ce cours vise notamment à identifier des scénarios d'usages prospectifs et à repérer les paris prospectifs sous-jacents.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<ul style="list-style-type: none"> - connaître les fondements de la sociologie de l'innovation et découvrir l'approche sociale de l'innovation - maîtriser des méthodes d'analyse prospective (tendances, scénarios d'usage...) et de conception innovante (théorie C-K notamment) - comprendre les situations passées et présents des impacts sociaux d'une innovation
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances et compétences nécessaires au management de la technologie, de l'innovation et des changements organisationnels induits	
Est capable de comprendre et d'anticiper l'impact d'innovation et de la technologie sur la performance d'une organisation	
Est capable de comprendre et d'analyser un processus d'innovation	
Objectif 2 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information	
Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants	
Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace	
Communique clairement et de façon concise à l'oral	
Communique clairement et de façon concise à l'écrit	
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	
Est capable d'identifier les vraies causes d'un problème	
Est capable de collecter les informations et données nécessaires de façon pertinente, organisée et non-biaisée	
Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes	
Est capable de mettre en question la qualité des informations utilisées et d'identifier et de confronter des arguments et des preuves opposées de façon objective	
Est capable de choisir une position et de la défendre	
Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	
Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	

Méthode d'enseignement	Avertissement : Ce cours exige un fort investissement pendant et entre les cours. L'approche pédagogique suit une logique d'apprentissage par la pratique articulé autour du choix d'une innovation dont nous analyserons les impacts sociétaux et les scénarios d'usage d'ici 20 à 30 ans. Dans la mesure du possible, le cours est réalisé en partenariat avec un acteur majeur du secteur étudié.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'évaluation comporte deux parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une évaluation individuelle : 1 rapport 'hard fact' (=étude critique d'un paris prospectif) - une évaluation par groupe : 1 présentation 'use case' (= un concept innovant scénarisé) , 1 présentation 'diagramme C-K'. - des bonus : présentation en classe et avec le partenaire industriel, synthèse de note méthodologique, rapport de test d'usage.
Manuel de référence	'La prospective stratégique' de Michel Godet 'La prospective' de Thierry Gaudin Théorie, méthodes et organisations de la conception de Pascal Le Masson et al.
Ouvrages complémentaires	Voyage en Utopies (1994) de Georges Jean
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENoble ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Advanced Marketing Research	Syllabus
---	---	-----------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Faure Corinne	Department	MKT

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>This course focuses on the use of strategic market research for making better marketing decisions. Successful marketing encompasses a careful collection and systematic analysis of text and observational data to better understand customers and help identify future trends (qualitative research) and of data about competitors, customers, and internal processes to identify current and potential sources of competitive advantage (quantitative research). The course consists of 2 sections, first providing the foundations of qualitative and quantitative market research projects, then a description of typical types of strategic market research studies used for specific marketing decisions.</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>By the end of this course, participants will be able to assess whether a given qualitative or quantitative market research project has been conducted properly. They will also have gained first-hand experience designing a market research project and have learned to choose appropriate analyses depending on their objectives.</p>
---	--

This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program	
Learning goal 1 : Has developed critical thinking and problem-solving skills	<p>Is able to collect, in a relevant, organized and non-biased way, the necessary information and data Is able to analyse the collected data through relevant methodologies</p>

Teaching Method	<p>The course consists of a mix of lectures and of in-class activities centered around a group project. This project serves as guiding theme throughout the class. This project is broken down in 3 phases: qualitative analysis of online material; development of an online questionnaire; and administration and appropriate analysis of this questionnaire.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 40 % • Continuous Assessment : 60 % <p>Class evaluation is based for 60% on the group project, 40% on an individual exam.</p>
Textbook	<p>Malhotra, Naresh (2009). Marketing Research, an Applied Orientation, 6th edition. Prentice Hall. ISBN 978-0136085430</p> <p>Lilien, Gary, Arvind Rangaswamy, Arnaud De Bruyn (2007). Principles of Marketing Engineering. Trafford Publishing. ISBN 978-1425135867</p>

Bibliography	
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LAB FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Apprendre à désobéir	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Duymedjian Raffi	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	78.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>L'entreprise est souvent présentée comme un monde de normes, de process, de règles. Ceux-ci sont en effet nécessaires à la coordination d'un grand nombre d'acteurs en vue d'un objectif commun, dans une perspective de pérennité. Ils permettent de réduire l'incertitude quant à la conduite de systèmes sociaux complexes en environnements perturbés. Or, ces dispositifs de régulation et de contrôle (Foucault, Deleuze) exigent obéissance, celle-là même inscrite dans le contrat de travail explicitant le lien de subordination entre l'organisation productive et ses employés.</p> <p>Dans le même temps, de plus en plus nombreuses sont les injonctions à désobéir : désobéir aux cadres établis en sachant penser « out of the box » et faire preuve de créativité ; désobéir à soi-même en sachant penser contre ses propres biais cognitifs afin de faire preuve d'une pensée critique nuancée ; désobéir à une autorité qui s'engage dans des voies non éthiques voire illégales en sachant remonter à sa hiérarchie ces dérives.</p> <p>Le but de ce module est de prendre conscience des enjeux qu'impose le couple obéissance-désobéissance, d'embrasser ses problématiques complexes, paradoxales, voire contradictoires (comme semble l'être d'ailleurs le titre du module) afin de préparer les étudiants à s'en saisir conceptuellement et en pratique.</p>
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue de ce cours, les étudiants sauront :</p> <ul style="list-style-type: none"> - comprendre et manipuler les concepts d'obéissance, désobéissance, pouvoir, règles, contrôle, émancipation, etc. - saisir les enjeux, les questionnements et les paradoxes qui émergent du jeu entre obéissance et désobéissance - embrasser les différentes formes de la désobéissance : à soi-même, à l'organisation, à la société, désobéissance individuelle ou collective, organisée ou anarchique - interagir avec certains acteurs intermédiaires de désobéissance : journalistes, etc. - connaître le cadre juridique au sein duquel une désobéissance peut légalement s'exercer
-----------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Ce cours fonctionnera essentiellement sous forme de séminaires associant réflexions personnelles et collectives, s'appuyant sur de nombreuses lectures et sur des interactions avec des acteurs du domaine (suivant leur disponibilité).
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Dans la mesure où le cours articule cadre théorique solide et illustrations pratiques, les évaluations exigeront à chaque fois cette articulation en associant à la fois la rigueur de la pensée et la sincérité des participants.</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LAB FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Arts de la table et culture gastronomique française / Partenariat</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Nerson Beatrice	Département	HOS

Volume horaire face à face	27.0 heures	Nombre total d'heures de travail	27.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours cherche à initier ses participants aux savoirs de base qui pourraient se résumer en "comment bien se comporter à table". A travers huit thèmes il intégrera des connaissances historiques, culturelles et économiques, l'ensemble étant associé à la mise en pratique de dégustations.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<ol style="list-style-type: none"> 1. Connaissance de l'histoire de la cuisine et de la culture gastronomique 2. Maîtrise des techniques d'analyse sensorielles 3. Connaissance et maîtrise de la dégustation des Vins et fromages. 4. Mise en pratique des accords mets et vins 5. Savoir organiser une réception 6. Observer et analyser le déroulement d'un service
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Ce cours est dispensé en amphithéâtre avec à la fois des approches magistrales et des mise en pratique de phases de dégustation.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 75 % • Contrôle continu : 25 % <p>Partiel de 2 heures, dossier de restitution (organisation, communication, gestion de conflits) suite à une phase d'observation au restaurant.</p>
Manuel de référence	Un document détaillé sera distribué en début du cours.
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENoble ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Audit Opérationnel</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>Ce module présente des méthodes et outils d'audit dans des applications autres que purement comptables : les systèmes d'information, les contrats spéciaux, la lutte contre la fraude...</p> <p>Le cours développe en outre la notion de contrôle interne appliquée à divers contextes.</p>
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue de ce cours, l'étudiant sera en mesure de dialoguer et d'argumenter en connaissance de cause avec les interlocuteurs classiques du métier : CAC, auditeurs internes, auditeurs spécialisés etc.</p>
-----------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Cours magistraux + nombreuses études de cas
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Les étudiants seront évalués sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -leurs connaissances théoriques portant sur des aspects fondamentaux de la méthodologie de l'audit ou du commissariat aux comptes - leur capacité à traiter un mini cas d'audit notamment proposition d'une approche d'audit, travaux à réaliser et ajustements éventuels à proposer. <p>Les documents sont interdits pendant le partiel individuel, indispensables pour les travaux de groupe.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Benoit Pigé - Audit et contrôle interne - éditions EMS 2001. Arens, Elder & Beasley : "Auditing and Assurance Services", Pearson 2005</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENoble ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Business Ethics</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	O Sullivan Patrick	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>In the contemporary setting of globalised business managers increasingly find themselves having to face ethically based criticisms and to grapple with ethical dilemmas. The importance of ethical conduct in business has been brought sharply into focus by a series of high profile business scandals such as those of Bhopal (Union Carbide) ENRON, LIBOR rate-fixing by banks or by such wider phenomena as child labour, human trafficking, high level corruption and of course the financial crisis of 2008 and its aftermath. This module aims to develop the students awareness of the ethical issues which can confront an international and/or multicultural business and their ability to analyse these and deal with them in a critically informed manner.</p> <p>The course begins with an examination of basic concepts and shows how ethical issues and actions cannot be avoided in contemporary business. This leads into a discussion of the major macro level themes of the subject: company social responsibility (CSR) and its extent, sustainability and development, stakeholder theory and the European social model. A selection of micro level issues are also dealt with in some cases through the medium of case studies. Topics to be included are Insider Trading; ethical issues in lending and and credit, interest and usury; ethical issues in marketing, deception in promotion, advertising to children, ethics in pricing etc. Since in the final analysis a manager’s decisions in respect of ethical issues and business dilemmas will be informed by their own moral code, the module will also pay attention to a review of a range of the leading moral philosophies which are of relevance to business ethics.</p>
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>On completion of this module the student will have:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Developed an appreciation of how ethical issues can arise in business especially in an international context and of the real meaning of Company Social Responsibility (CSR). • Understood and learned to analyse critically the issues surrounding such macro level controversies in the subject as globalisation, sustainability in development etc. • Grappled through the medium of case studies with some of the micro level ethical decisions which as a future manager they may well face • Developed an appreciation of the range of possible moral philosophies which can be relevant to the activities of a business and thereby a refinement of their own moral decision-making “toolkit” <p>Developed some practical ideas of how CSR may be practised in the sectors in which the student does or may in the future work.</p>
---	---

Teaching Method	Each session will involve some lecturing, some reading & preparation of real business cases studies, group work and a significant proportion of interactive discussion (approximately 50%).
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 80 % • Continuous Assessment : 20 % <p>Individual assessment: 80 % Group assessment: 20%</p>
Textbook	O'SULLIVAN P, SMITH M and ESPOSITO M (2012) "Business Ethics: a critical approach integrating ethics across the business world" Routledge, London. CRANE A and MATTEN D (2015), 4th edition "Business Ethics", Oxford University Press.
Bibliography	<p>BEAUCHAMP T (2004) 5th edition, "Case studies in Business, Society and Ethics", Pearson, London.</p> <p>HARTMANN, L (2005) 3rd Intl edition, "Perspectives in Business Ethics", McGraw Hill, Maidenhead</p> <p>KELLY M., Is Maximizing Returns to Shareholders a Legitimate Mandate? Beyond the Bottom Line, 2000, Berrett-Koehler. ISBN 1583760741</p> <p>PORTER M & KRAMER (2011) "Creating Shared Value" in Harvard Business Review January 2011</p> <p>O'SULLIVAN P, ALLINGTON N & ESPOSITO M (2015) "The Philosophy Politica and Economics of Finance in the 21st century" Routledge London</p>
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Chine et Inde : qu'apprendre des puissances du XXIème siècle ?	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Belhoste Nathalie	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
-----------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LAB FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Coaching individuel et collectif	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Louis Dima	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	71.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce module a pour objectif de présenter aux étudiants, futurs managers, un nouveau dispositif d'accompagnement mis en place dans les entreprises visant à améliorer les performances des ressources humaines (individus et groupes).
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<ol style="list-style-type: none"> 1. Connaître de nouveaux dispositifs d'accompagnement mis en place dans les entreprises visant à améliorer les performances des ressources humaines (individus et groupes). 2. Acquérir quelques comportements pour se développer et développer des équipes.
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	<p>Dans ce module plusieurs pratiques pédagogiques complémentaires sont mises en œuvre dans le but de faciliter l'apprentissage individuel et collectif.</p> <p>Plusieurs méthodes pédagogiques sont proposées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • des échanges sur les concepts théoriques; • des travaux de réflexion et de production en petits groupes à partir d'études de cas ou de questionnements dirigés; • des exercices de partage des différentes solutions et un complément théorique si nécessaire; • des témoignages de coachs professionnels.
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'évaluation mesure deux objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> - des connaissances de la démarche d'accompagnement individuel et collectif - l'acquisition de la démarche d'analyse de la "demande" ainsi que de la conduite d'un exercice de groupe.
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	<p>Lenhart V., (2001) Les responsables porteurs de sens, Paris, insep Editions, 2ième édition.</p> <p>Godard A., Lenhardt V.,(2004), Engagements, espoirs, rêves, Paris, Pearson Education France</p> <p>Hevin B et Turner J, (2003), Manuel du coaching, Paris, Dunod.</p> <p>Jocelyne Deglaine. (2005). La découverte de sens pour les compétences des « hauts potentiels » : perspectives et limites. Chapitre 5 in Moderniser la gestion des hommes. Paris: Editions Liaisons.</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Contrôle budgétaire et reporting</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENoble ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAB FOR SOCIETY</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Contrôle de Gestion et Stratégie	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Poissonnier Hugues	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>Ce module fait suite au module de tronc commun de Fondements du contrôle de gestion (1A), ainsi qu'aux modules de spécialité Comptabilité de gestion approfondie et Outils du contrôle de gestion pour les étudiants des parcours classique ou alterné Comptabilité Gestion Finance. Les étudiants n'ayant pas suivi les cours de spécialisation devront se mettre à niveau à minima par un travail sur des synthèses de cours. Les thèmes traités sont les suivants : le contrôle de gestion et le contrôle organisationnel ; stratégie, contrôle de gestion et comportements ; les outils de pilotage (contrôle budgétaire, rolling forecast, tableaux de bord et Balanced Scorecard, etc.) ; l'aide à la décision stratégique. La pédagogie s'appuie essentiellement sur des études d'articles et des études de cas.</p>
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>A la fin du module, les étudiants seront capables de faire appel au bon outil du contrôle de gestion pour répondre à une problématique donnée, et savent l'adapter à une situation spécifique. Ils sont capables d'exercer leur esprit critique vis-à-vis de tout système de contrôle de gestion en fonction du contexte de l'entité concernée (stratégie, taille, culture, environnement externe) et de proposer des évolutions pertinentes en fonction des besoins identifiés.</p>
-----------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Etudes et cas et exercices permettent d'illustrer des apports théoriques
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Contrôle continu individuel et collectif</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	Contrôle de gestion - perspectives stratégiques et managériales - Nicolas Berland et Yves de Rongé - Pearson

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LAB FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Contrôle Interne et Gestion du Risque</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Trois thèmes bien distincts et néanmoins complémentaires:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Théorie et concepts du contrôle interne - Outils de gestion des risques - L'assurance en tant qu'outil de gestion des risques
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Les obligations en termes de contrôle interne et de gestion de risque tendent à se renforcer, à tel point que ces fonctions concernent tous les acteurs de l'organisation. L'objectif de ce cours est une sensibilisation aux notions de contrôle interne et de gestion des risques pris dans leur sens large. Découverte des méthodes et outils utilisés dans ces métiers : cartographie des risques, référentiels, techniques d'audit, assurances...</p>
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Cours, cas et témoignages
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 40 % • Contrôle continu : 60 % <p>Contrôle continu collectif : traitement de deux cas + un partiel individuel</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>J. Bonnard, Droit des assurances, 3e éd., LexisNexis Litec, 2009.</p> <p>J.-M. do Carmo Silva et B. Beignier (sous la direction de), Code des assurances, 4e éd., LexisNexis Litec, 2010.</p> <p>F. Bernard, R. Gayraud et L. Rousseau, Contrôle interne (luttez contre la fraude) Maxima 2008.</p>

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENoble ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LAB FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENoble</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Corporate Social Responsibility and Ethics in the Global Economy</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	O Sullivan Patrick	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>This course invites students to think about the multinational company's responsibility in all corners of the world but especially in less developed countries and in particular in context of fragile, weak or failed and/or illegitimate States. Has the company an increased responsibility in those situations where the State does not exist or is very weak to protect the population and control behaviour in society? Its activities, its decisions and the results of its acts can have indeed a much more far-reaching effect in such contexts.</p> <p>The course will also study concrete examples of efforts at better governance and more ethical conduct in specific business sectors; and it will consider the contribution which various new alternative indicators of socio-economic performance can contribute to monitor the performance of business on issues of social responsibility</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>By the end of the course:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The student will be expected to have evolved a personal position on the question of a multinational company's responsibilities in today's globalised economy and in particular in relation to less developed countries. 2. Understand the importance and role of multinational companies in the globalised economy, 3. Understand and be able to develop a realistic and politically aware analysis of the multinational company's policies and their impact in a developing country, 4. Be aware of practical examples of application of more socially responsible business practices and of how to measure their impact
---	--

Teaching Method	<p>Some lectures and much interactive class discussions. Student presentations on specific countries. The course may use a certain number of case studies developed by faculty. Monitoring political realities and news items both past and current on this subject will be an important part of the course.</p>
----------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 80 % • Continuous Assessment : 20 % <p>Students will be evaluated based on</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. a presentation of the latest information on Corporate Social Responsibility, 2. a presentation of a case study on which they will have worked in small groups throughout the programme (groups of 3). They will present their case at the end of the module. 3. presence during classwork.
-------------------	---

Textbook	CRANE A & MATTEN D (2015) Business Ethics, Oxford University Press
Bibliography	<p>Châtaignier, Jean-Marc et Magro, Hervé Etats et sociétés fragiles. Entre conflit, reconstruction et développement, Karthala, Paris, 2007</p> <p>PORTER M & KRAMER M (2011) Creating Shared Value Harvard Business Review, January 2011</p> <p>Greig, A., Hulme, D. and Turner, M. Challenging Global Inequality, Palgrave Macmillan, 2007</p> <p>Hibou, Béatrice The privatization of the state, Paris, Karthala, 1999</p> <p>O'SULLIVAN P, ALLINGTON N & ESPOSITO M (2015) The Philosophy Politics and Economics of Finance in the 12st century, Routledge London</p> <p>Articles</p> <p>B. Laperche, J.-P. Chanteau, O. Klein... [et al.] « La parade économique: l'État de la libre entreprise », dans Innovations (p.13), Paris, 2001</p> <p>A. Day, Marne "Transnational Corporate Responsibility: A Tri-Dimensional Approach to International CSR Research", Business Ethics Quarterly, Vol. 15, No. 1 (January 2005</p> <p>Mandalaki E & O'Sullivan P (2016) "Organisational Indulgences or Abuse of Indulgences: Can Good Actions Somehow Wipe Out Corporate Sins?" forthcoming in M@n@gement Autumn 2016.</p> <p>Sagafi Nejad, Tagi "Should Global Rules Have Legal Teeth? Policing (WHO Framework Convention on Tobacco Control) vs. Good Citizenship (UN Global Compact)", International Journal of Business, Vol. 10, No. 4 (2005)</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Créativité et arts graphiques</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Coste Dorina	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours permet d'utiliser les outils du champ artistique, du domaine de l'art plastique pour développer la créativité. Ce n'est pas un cours de « dessin ». ou de « peinture » . Dans cet électif nous allons essayer de répondre à des problèmes posés, avec un langage plastique, non verbal en utilisant des techniques rapides : découpage, collage, assemblage, photos, dessins et peintures à séchage rapide. Le travail artistique est un travail comme n'importe quel autre, un travail collectif et convergent. Dans ce cours le plus important est la réflexion à travers le langage plastique. La technique vient en second lieu. Travail sur forme d'atelier individuels et binômes.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Partir d'une base culturelle artistique le module a pour objectif de développer les capacités à : Découvrir et comprendre les caractéristiques de la communication et de l'expression non-verbales. Développer les capacités créatives de l'individu. Donner les moyens de s'exprimer à travers le langage plastique. A travers l'expression artistique, plastique (formes, couleurs, matières, volumes) l'individu trouvera en lui les ressources d'une créativité nécessaire à son développement. Compléter la culture générale et artistique et connaître l'environnement de l'art contemporain. Décloisonner les disciplines établir des passerelles entre elles et notamment entre la science et l'art.</p>
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	<p>Tout étudiant de l'électif " Création artistique " trouvera dans ces ateliers les éléments pour engager une réflexion sur des questions esthétiques et artistiques qui relèvent de la modernité et permettent de situer un certain nombre de débats qui se perpétuent tout au long de la période contemporaine. Contenu : Utilisation raisonnée des moyens de production plastique (schémas, croquis, dessins, représentations conventionnelles, notations colorées, montages/ volume...) Analyse des relations entre l'expression plastique et d'autres formes d'expression artistiques. Connaissances de la vie artistique locale et régionale (expo, musée d'art moderne et contemporain, visites d'ateliers d'artistes).</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %

Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Anne Cauquelin, L'Art contemporain (15 octobre 2002) Que sais-je? -- Poche</p> <p>Jimenez, M., (1997), Qu'est-ce que l'esthétique ?, Paris, Gallimard/Folio essais.</p> <p>Gombrich, Ernst Hans, L'art et l'illusion : psychologie de la représentation picturale, Paris: Phaidon Broché</p> <p>Gombrich, Ernst Hans, Histoire de l'art, Phaidon</p> <p>Pierre Francastel, Art et technique, Gallimard</p> <p>Vallier Dora, L'art Abstrait, Hachette, Pluriel</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Critical perspectives on contemporary leadership and followership</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Patel Taran	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>Contemporary and historical examples from a variety of domains (socio-political, business, and others) have shown us that leadership, although often presented in a positive light, can also be a negative force by virtue of the influence leaders exercise on followers. In this module we explore the concept of leadership from a critical perspective to expose both its positive and not so positive side. Further, recent events have demonstrated the power of the followers. They have revealed that followership need not be defined as blind obedience. Rather, it could be perceived as co-creation or collective initiative toward achieving a certain objective. Therefore, in this module we explore the emerging paradigms of followership from recent literature. Finally, we question the need to have the leader-follower dichotomy, and explore the possibility of more egalitarian and participative relations in the workplace.</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>This course is designed to help students:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Challenge the conventional notion of leadership as always being a positive force. • Critique the traditional frameworks of leadership and discover some of the newer concepts and frameworks of leadership (both as a positive and as a negative force). • Understand followership through a variety of frameworks • Challenge the conventional leader-follower dichotomy.
---	--

Teaching Method	<p>Overall, this course takes a learning-by-doing, student-led approach; thus the emphasis in this course is on active participation. The instructor will direct students' work and lead discussions, expecting students to have completed their assigned reading and preparation outside of class. Class participation will be actively encouraged through interactive discussions, student presentations, comprehensive projects and small group activities. Team and group work is also a primary method this course aims to promote and evaluate.</p>
----------------------------	---

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>The final grade is comprised of:</p> <p>? 30%: Individual critique of paper. ? 20%; Individual quiz in the last session ? 50%: Group presentation in the last session.</p>
-------------------	--

Textbook	
-----------------	--

Bibliography	
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Culture, sociétés et communication</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Duymedjian Raffi	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours est une réflexion approfondie sur les paradigmes structurant les représentations que nous avons de la société, de notre rapport aux autres et à nous- mêmes en effectuant un travail sur les concept fondateurs de notre civilisation : le rapport au travail, à la technique, et à la propriété; la nature du pouvoir et de la souveraineté dans un contexte de mondialisation, la spécificité des champs économiques et politiques, leur interdépendance et la possibilité d'envisager un nouveau rapport entre les deux. Quels sont les obstacles épistémologiques que rencontre alors l'esprit? Comment remettre en cause nos modèles et les habitudes que nous avons pour penser ces questions et envisager d'autres modèles d'organisation? L'idée est d'acquérir des moyens d'analyse et des grilles de lecture pour comprendre les mécanismes à l'œuvre dans nos propres modes de pensée ainsi que dans notre entourage, acquérir un regard critique sur le monde dans lequel nous vivons en situant ses évolutions. En s'appuyant sur des analyses classiques issues des sciences humaines, l'objectif est de gagner en recul critique sur ce que nous faisons, voyons ou disons, en aiguisant ainsi nos réflexion et notre ouverture d'esprit.</p> <p>Ce cours, théorique mais s'appuyant sur des réalités très pratiques, nous permettra ainsi d'acquérir plus de visibilité sur le monde et nous aidera, entre autres, à repérer les archétypes agissant et à analyser objectivement des comportements de type culturel et des conduites de mimétisme social dont tout groupe a besoin mais dans lequel il s'enferme en même temps. Au- delà de la culture générale bien sûr renforcée ici dans son contenu, la démarche adoptée nous invitera à analyser notre société et son fonctionnement inconscient ou latent à partir de différents prismes. Cette approche objective (ou tendant à l'être) contribuerait ainsi à faire acquérir une ouverture d'esprit et une démarche critique fondamentale et indispensable à une formation de niveau supérieur.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Les étudiants auront capacité à comprendre les mécanismes archétypaux et culturels à l'œuvre dans nos sociétés, dans nos comportements privés et publics, pour mieux saisir les enjeux des évolutions actuelles.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Fondée sur un dialogue interactif.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Réflexion sur un sujet de dissertation</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Décroissance soutenable</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Bobulescu Roxana	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	51.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>La croissance économique est devenu un dogme qui ignore l'irréversibilité de l'entropie croissante, en refoulant l'existence même des limites de la Biosphère. Pour les adeptes de la décroissance, les entreprises continuent à polluer car elles sont dans l'obligation de croître. Certaines PME choisissent de ne pas croître et d'assurer un revenu stable dans le temps, mais autrement la décroissance de l'activité d'une entreprise rime avec appauvrissement et risque de faillite, avec licenciements et restructurations. Comment envisager alors la décroissance soutenable d'une entreprise?</p> <p>Fondamentaux de la décroissance Pourquoi une décroissance soutenable?</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Ce cours vise à initier les étudiants à la pensée décroissante. La croissance économique prend fin et il est URGENT de se préparer à l'après-croissance, aux perspectives d'effondrement de notre modèle économique. Il vise également à développer la pensée critique et la pensée créatrice.</p>
---------------------------------------	---

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Est fonctionnel dans une première langue étrangère Est fonctionnel dans une deuxième langue étrangère Fait preuve d'une compréhension des différences économiques et de l'environnement global des affaires <p>Objectif 2 : Prend en considération les conséquences humaines, sociales et environnementales des décisions et pratiques de gestion</p> <ul style="list-style-type: none"> Fait preuve d'une capacité à identifier un dilemme éthique et à prendre position en se fondant sur son propre système de valeurs Est capable de choisir une démarche durable et de la défendre <p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p> <ul style="list-style-type: none"> Communique clairement et de façon concise à l'écrit <p>Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes</p> <ul style="list-style-type: none"> Est capable de collecter les informations et données nécessaires de façon pertinente, organisée et non-biaisée Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes Est capable de mettre en question la qualité des informations utilisées et d'identifier et de confronter des arguments et des preuves opposées de façon objective Est capable de choisir une position et de la défendre <p>Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe</p> <ul style="list-style-type: none"> Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe

Méthode d'enseignement	Interactive, constructive, ouverte
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>N. Georgescu-Roegen "La décroissance", 2008, Sang de la terre</p> <p>F. Durand "La décroissance: rejet ou projets?", 2008, Ellipses.</p> <p>S. Latouche "Vers une société d'abondance frugale: contresens et controverses sur la décroissance"</p> <p>S. Latouche "Le pari de la décroissance", 2010, Pluriel</p> <p>S. Latouche "Où va le monde? 2012-2020: une décennie au devant des catastrophes"</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Démarche et Comportement du Consultant	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Muir-Pouille Agnes	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	64.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce module est découpé en deux sous-modules : Démarche conseil (15h00), Affirmation de soi et comportement du consultant (12h). Il doit permettre une certaine maîtrise des différentes facettes du métier de consultant tant sur le plan technique, que commercial et humain.</p> <p>DEMARCHE CONSEIL (R.Engelbrecht) a pour but de permettre à l'étudiant de posséder les moments clés de ce processus, de l'analyse de la demande du système-client à la fin de l'intervention.</p> <p>AFFIRMATION DE SOI et comportement du consultant(D.Steiler ou A.Muir-Pouille) conduit l'étudiant à se confronter à son mode relationnel principal pour apprendre à mieux appréhender les moments forts d'une telle relation professionnelle.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>DEMARCHE CONSEIL :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conaître le cadre théorique et méthodologique du processus d'intervention conseil - Savoir animer les moments clés de la démarche conseil. <p>AFFIRMATION DE SOI:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Permettre aux participants de comprendre la nature de l'affirmation de soi et son importance dans la relation de conseil, - Permettre une compréhension des craintes à être affirmés en tant que consultant, - Savoir comparer les réponses affirmées avec d'autres moyens de faire face qui sont moins efficaces et qui peuvent conduire à une insatisfaction en situation de tensions et de conflits.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Les enseignements et travaux pédagogiques de ce module seront réalisés sous plusieurs formes de cours, jeux de rôles, études de cas. Les intervenants ont tous une activité de conseils en entreprise.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Chaque sous-module à sa propre évaluation. Chaque évaluation est faite à partir d'un cas à analyser, soit dans le cadre de la démarche professionnelle, soit dans le cadre des relations humaines. Ceci doit permettre à l'étudiant de balayer les facettes méthodologiques et comportementales du métier.</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	<p>BERKOVITZ, A : Le répit du consultant, Education Permanente, dec 1992.</p> <p>DORDELEAU. Y : Carrière de consultant . concepts et applications, Editions Nouvelles, 1998.</p> <p>BORDELEAU, Y : La fonction conseil auprès des organisations, éditions Agence d’Arc.INC., Montréal, 1986.</p> <p>BOUVARD. C et BUISSON. M : Gérer et animer un groupe, Editions d’Organisation.</p> <p>CUNGI.R : L’affirmation de soi, RETZ, Paris.</p> <p>GALLOUJ. F : Les formes de l’innovation dans les services de conseil, Revue d’économie Industrielle , N°57 3ème trimestre 1991.</p> <p>LESCARBEAU. R : Profession Consultant, L’Harmattan, Paris, 1990</p> <p>SCHEIN. E : Process consultation (1) : its role organisation development , Reading-Mass-Addison Wesley. 1969.</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Design Graphique & Identité visuelle</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Coste Dorina	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>A partir d'une base théorique du domaine de la recherche fondamentale artistique et les arts appliqués ce cours a comme intention de donner des outils pour comprendre quels sont les problèmes liés à l'identité visuelle de l'entreprise : création d'un logo, packaging, plaquette. Ce cours permet d'utiliser les outils du domaine de l'art appliqué pour développer des compétences dans le champ managérial, plus précisément dans le domaine de la communication visuelle.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Partant d'une base culturelle artistique le module a pour objectif de développer les capacités à communiquer avec des designers et agences de communication, à faire l'interface entre les entreprises et des acteurs du domaine artistique. Pour acquérir un langage commun, il faut passer par un processus commun aux processus de créativité spécifique aux écoles d'art appliqués. Autrement dit ce cours à comme ambition de s'approprier des techniques du champ des arts appliqués et les transposer dans le champ de l'entreprise pour créer des supports de communications institutionnelles.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<p>Tout étudiant du module trouvera dans ces ateliers les éléments pour engager une réflexion sur les questions de l'identité visuelle de l'entreprise : logo, packaging plaquette etc.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Contrôle(s) Individuel(s) : (minimum 70%) Contrôle(s) continu(s) : implication 100%</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Diagnostic d'entreprise et défaillances</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Moulin Françoise	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours permet d'approfondir la démarche de diagnostic d'une entreprise. Il propose des méthodes alternatives et complémentaires au diagnostic orienté actionnaires, tel qu'il est enseigné en tronc commun. Il traite également la question de l'insolvabilité et plus largement de la défaillance. Il procure l'occasion de découvrir les sûretés à mettre en place, les solutions pour éviter les impayés et propose un panorama des solutions mises en place par les pouvoirs publics en matière de prévention (procédure d'alerte, règlement amiable...). Il définit et étudie les conséquences d'une liquidation judiciaire.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Le cours se déroule en deux parties, un aspect financier, enseigné par un intervenant financier; et un aspect juridique enseigné par juriste.</p> <p>L'objectif du module de diagnostic financier est de rendre les étudiants capables de transformer, par une analyse critique, l'information comptable en informations fonctionnelles et en données financières opérationnelles, puis de construire et d'interpréter des outils d'évaluations dans le but de prévoir une éventuelle défaillance.</p> <p>D'un point de vue juridique, les étudiants acquièrent une connaissance des moyens juridiques à la disposition de l'entreprise, lui permettant de prévenir par des interventions internes et externes les difficultés financières, de prendre les mesures nécessaires pour redresser une situation dégradée, et d'appliquer la législation adaptée en matière de dépôt de bilan lorsque la situation d'état de cessation des paiements est constatée.</p> <p>Au terme de ce cours les étudiants sauront appréhender les risques de défaillance. L'anticipation sera rendue possible par la maîtrise d'outils de diagnostic de solvabilité et de diagnostic fonctionnel. Le management d'une procédure de cessation de paiement sera possible par la connaissance du déroulement des procédures afin d'anticiper la liquidation.</p>
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Le cours assuré par deux professeurs s'appuiera sur une étude de cas transverse.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Evaluation transversale : soutenance individuelle devant les deux enseignants portant sur les aspects financiers et juridiques d'un cas de défaillance Le travail est réalisé en groupe. La remise d'un rapport précède la soutenance.</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	<p>MARION, A. Le diagnostic d'entreprise. cadre méthodologique. Paris : Economica, 1993. 331 p.</p> <p>THIBAUT, J.P. Le diagnostic d'entreprise - guide pratique. Grenoble : Edifor, 1993. 325 p.</p> <p>CROZIOT A.. Recouvrement de créances - Collection Delmas pour la vie des affaires.</p> <p>CROZIOT A. Le renseignement commercial. Collection Delmas</p> <p>CASIMIR J.P. Droit des affaires - Collection Sirey.</p> <p>LEMEUNIER F. Litiges, procès, procédures et voies exécution. Collection Delmas.</p> <p>PIEDELIEVRE A. Droit du crédit. Collection PUF Gestion.</p> <p>CHAPUIS Y. Droit du redressement et de la liquidation d'entreprise. PUF.</p> <p>DEKEUVER F. Droit bancaire. Collection Mémentos Dalloz.</p> <p>Code de commerce : dernière édition, contenant les textes à jour des réformes des procédures collective de juin et octobre 1994. Edition Dalloz.</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Digital Marketing	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Hervet Guillaume	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	149.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	-----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Today no marketing strategy can ignore digital to be successful. If marketing responds and satisfies demand, digital marketing provides marketers innovative and creative ways to do so. From search engine optimization to social media but also emailing or display advertising, many marketing tactics are available and, if well-used, efficient. In this course you learn how to select, implement, monitor & optimize the performance of digital channels to be aligned with the marketing strategy of the firm.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	At the end of this course, students should be able to: 1. Implement a digital marketing strategy [Digital channels selection] 2. Use digital marketing tools, softwares & applications [Digital channels implementation] 3. Monitor & optimize the performance of the digital marketing strategy [Analytics]
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances, outils et concepts généraux de gestion, et est capable de les utiliser afin de proposer des solutions intégrées à une problématique de gestion	Est capable de sélectionner et d'utiliser les outils appropriés de chaque discipline afin d'analyser une problématique de gestion et de proposer une solution intégrée
Objectif 2 : Prend en considération les conséquences humaines, sociales et environnementales des décisions et pratiques de gestion	Fait preuve d'une capacité à identifier un dilemme éthique et à prendre position en se fondant sur son propre système de valeurs
Objectif 2 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information	Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	Est capable de collecter les informations et données nécessaires de façon pertinente, organisée et non-biaisée
	Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes

Méthode d'enseignement	Lecture, Case Study, Reading & use of internet applications
Evaluation	• Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	Chaffey, D. & Ellis-Chadwick, F.(2012). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. 5th Edition Pearson 116p.

Ouvrages complémentaires	Chaffey, D., Smith, P. R., & Smith, P. R. (2012). eMarketing eXcellence: Planning and optimizing your digital marketing. Routledge.
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Droit du Commerce International</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Devillier Nathalie	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	78.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Présentation des mécanismes spécifiques au commerce international.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue du cours, les étudiants seront en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Détecter les difficultés propres au commerce international - Utiliser les outils principaux permettant de faire face aux difficultés du commerce international
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<p>Le cours est organisé en 9 séances de 3h. Il comprend des présentations théoriques et des applications à des cas selon les thèmes. Nous utilisons le GEM Learning model: classe inversée, facilitation graphique.</p>
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 60 % • Contrôle continu : 40 % <p>Les évaluations ont pour objectif de vérifier que les étudiants ont compris les mécanismes et sont capables de les utiliser dans des situations simples. Elles comprennent un contrôle continu et un examen final.</p>
-------------------	---

Manuel de référence	<p>Theodore J. Gleason, International Commercial Law for Managers, Éditions Campus Ouvert, ISBN : 979-10-90293-18-2, disponible à la bibliothèque de GEM Droit du commerce international, Jean-Marc Mousseron, Jacques Reynard, Régis Fabre et Jean-Luc Pierre, Eyrolles, Paris, ISBN13 : 978-2-7110-0533-8 Droit du commerce international / Olivier Cachard 322.55 CAC Droit du commerce international / Jacques Beguin, Michel Menjucq, Gautier Bourdeaux 322.55 BEG</p>
--------------------------------	---

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITY OF GRENoble</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Droit du financement</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Do Carmo Silva Jean-Michel	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	97.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours porte sur les aspects juridiques du financement des entreprises. Il se décompose en deux grandes parties. La première envisage le financement du haut de bilan et, plus particulièrement, les instruments juridiques, financiers et fiscaux du financement du haut de bilan, l'ouverture du capital à des investisseurs privés, la sortie des capitaux-risqueurs, l'ouverture du capital aux salariés et dirigeants et les montages à effet de levier, ainsi que l'appel au marché financier (droit boursier). La deuxième grande partie porte sur les aspects juridiques du financement de l'entreprise par le crédit. Elle s'intéresse alors au financement d'une activité nationale (exploitation et investissement) et d'une activité internationale.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue de ce cours vous connaîtrez et comprendrez les questions juridiques les plus importantes qui se posent lors du financement d'une entreprise. Vous disposerez par ailleurs des outils principaux pour y apporter des réponses.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<p>La méthodologie consiste à dispenser un enseignement théorique accompagné d'exercices pratiques.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 50 % • Contrôle continu : 50 % <p>Chaque étudiant fera l'objet de deux évaluations. En premier lieu, une évaluation du travail fourni lors des séances de travaux dirigés, laquelle comptera pour 50 % de la note finale. Cette évaluation a non seulement pour objet de contrôler les connaissances et leur compréhension, mais aussi de formuler des observations afin que l'étudiant puisse évoluer. En second lieu, une évaluation lors d'un examen écrit final, qui comptera pour 50 % de la note finale.</p>
Manuel de référence	<p>Gestion juridique, fiscale et sociale, J.-M. do Carmo Silva et L. Grosclaude, Ed. Dunod. Droit des sociétés cotées, D. Ohl, Ed. LexisNexis Litec. Droit financier, A. Couret, H. Le Nabasque, M.-L. Coquelet, Ed. Dalloz. Droit des sociétés, M. Cozian, A. Viandier, F. Deboissy, Ed. LexisNexis. Droit des marchés financiers, T. Bonneau, F. Drummond, Ed. Economica. Droit bancaire, T. Bonneau, Ed. Montchrestien. Droit bancaire, C. Gavalda et J. Stoufflet, Ed. LexisNexis.</p>

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Ecological Economics</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Bobulescu Roxana	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>ecological Economics is an interdisciplinary field which asserts that economies are embedded in the biosphere and thus should be concerned by the degradation of our living conditions from the environmental, social and political point of view.</p> <p>This course may be also called POST-GROWTH ECONOMICS.</p> <p>The central assertion of this course is: "Economic growth as we have known it is over and done with".</p> <p>The "growth" we are talking about consists of the expansion of the overall size of the economy (with more people being served and more money changing hands) and of the quantities of energy and material goods flowing through it.</p> <p>The economic crisis that began in 2007-2008 was both foreseeable and inevitable, and it marks a permanent, fundamental break from the past decades - a period during which most economists adopted the unrealistic view that perpetual economic growth is necessary and also possible to achieve. There are now fundamental barriers to ongoing economic expansion, and the world is colliding with those barriers.</p> <p>In this context, a new ecological economics is not only essential, but possible. The starting point must be to relax the presumption of perpetual consumption growth as the only possible basis for stability and to identify clearly the conditions that define a sustainable economy.</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<ul style="list-style-type: none"> - understand the current economic challenges: why is Growth ending, resource limits, climate changes and pollution - understand why economics no longer can ignore ecology; - be able to develop a project linked to ecological issues; - develop a personal, critical approach on current debates; - develop the capacity to build strong arguments in favor of a new ecological economics.
---	--

This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program

Learning goal 1 : Is able to adapt, evolve and cooperate in an international and/or culturally diverse environment

- Is functional in a first foreign language
- Is functional in a second foreign language
- Demonstrates comprehension of economic differences and the global business environment

Learning goal 2 : Considers the human, social and environmental consequences of business decisions and practices

- Demonstrates the capacity to identify an ethical dilemma and to take position based on his/her personal value system
- Is able to identify and evaluate different alternatives on the basis of the consequences for the different stakeholders
- Is able to choose a sustainable course of action and defend it

Learning goal 2 : Has developed effective communication skills

- Demonstrates clear and concise oral communication
- Demonstrates clear and concise written communication

Learning goal 2 : Has developed critical thinking and problem-solving skills

- Is able to identify root causes of a problem
- Is able to collect, in a relevant, organized and non-biased way, the necessary information and data
- Is able to analyse the collected data through relevant methodologies
- Is able to question the quality of the information used (rigour, reliability, value of evidence, etc.) and to identify and weigh opposing arguments and evidence fairly
- Is able to choose a position and defend it

Learning goal 2 : Is able to work effectively and constructively in a group

- Is able to work effectively and constructively in a group

Teaching Method	<p>Critical pedagogy. Here is a definition of Critical Pedagogy by famous pedagogue Ira Shor: "Habits of thought, reading, writing, and speaking which go beneath surface meaning, first impressions, dominant myths, official pronouncements, traditional clichés, received wisdom, and mere opinions, to understand the deep meaning, root causes, social context, ideology, and personal consequences of any action, event, object, process, organization, experience, text, subject matter, policy, mass media, or discourse." (Empowering Education, 129)"</p> <p>Lectures are "socratic" and encourage students' active participation. What is a Socratic method? Here is the definition from Wikipedia: "Socratic method, also known as method of elenchus, elenctic method, or Socratic debate, is named after the classical Greek philosopher Socrates. It is a form of inquiry and discussion between individuals, based on asking and answering questions to stimulate critical thinking and to illuminate ideas. It is a dialectical method, often involving a discussion in which the defense of one point of view is questioned; one participant may lead another to contradict themselves in some way, thus strengthening the inquirer's own point.</p> <p>The Socratic method is a method of hypothesis elimination, in that better hypotheses are found by steadily identifying and eliminating those that lead to contradictions. The Socratic method searches for general, commonly held truths that shape beliefs, and scrutinizes them to determine their consistency with other beliefs. The basic form is a series of questions formulated as tests of logic and fact intended to help a person or group discover their beliefs about some topic, exploring the definitions or logoi (singular logos), seeking to characterize the general characteristics shared by various particular instances. The extent to which this method is employed to bring out definitions implicit in the interlocutors' beliefs, or to help them further their understanding, is called the Maieutic (Midwife) Method. Aristotle attributed to Socrates the discovery of the method of definition and induction, which he regarded as the essence of the scientific method."</p>
------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>The evaluation approach will be based on the learning objectives: - understand the current economic challenges: why is Growth ending, resource limits, climate changes and pollution</p> <ul style="list-style-type: none"> - understand why economics no longer can ignore ecology - individual assessment - be able to develop a project linked to ecological issues - collective assessment - develop a personal, critical approach on current debates - individual assessment - develop the capacity to build strong arguments in favor of a new ecological economics - both individual and collective assessments
Textbook	
Bibliography	<p>Herman E. Daly and Joshua Farley, "Ecological Economics", 2004, Washington DC: Island Press.</p> <p>Richard Heinberg "The end of growth. Adapting to Our New Economic Reality", 2011, New Society Publishers</p> <p>Tim Jackson "Prosperity without growth: Economics for a Finite Planet" 2009, Routledge.</p> <p>Mats Larsson "The limits of Business Development and Economic Growth" 2004, NY- Palgrave Macmillan</p> <p>Jeff Rubin "Why our world is about to get a whole lot smaller: oil and the end of globalization" 2009, NY - Random House</p> <p>Joseph Tainter " The Collapse of Complex Societies", 1988, Cambridge UK - Cambridge University Press</p> <p>Naomi Klein, "The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism, 2007, NY- Picador</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Economie politique	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Vanel Gregory	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	51.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Présenter les Grands Economistes et leurs théories Smith, Malthus, Marx, Mill, Veblen, Keynes, Schumpeter et bien d'autres...
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Transmettre: - une culture économique; - une pensée vivante de l'économie; - le sens de l'économie politique.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Cours et discussions autour des grandes théories et leurs auteurs Importance de l'économie politique pour comprendre la période actuelle.
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % • Contrôle continu : 100 % Présentations de travaux en groupes sur des problèmes économiques contemporains.
-------------------	---

Manuel de référence	R. L. Heilbroner "Les grands économistes", Seuil
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Energy management and strategy</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Grover David	Department	MTS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>This course provides in-depth knowledge on energy markets and regulations; the strategic behavior of the main players in the energy industry; and provides an outlook of future challenges.</p> <p>Topics that will be discussed include:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Energy markets and geopolitics of energy. - Liberalization of the European energy sector. - Climate change, CO2 issues, and energy efficiency. The EU Emissions Trading System - Competitive behaviors of energy firms. M&As in the energy sector. - New business models in the energy industry - Marketing and sales of energy solutions - Issues in clean technologies : Photovoltaic(PV) energy, Wind energy, Hydro and Biomass, Smart Grids...
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>This class aims at providing a general view of issues in the energy sector for managers. Based on lectures, class discussions and case studies, this course will help young managers to understand the organization and the transformation of the electricity, oil and gas industries. With an emphasis on new technologies in the energy sector participants will be able to identify opportunities and threats in this fast evolving market.</p>
---	---

<p>This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program</p>
<p>Learning goal 1 : Has acquired general business knowledge, tools and concepts and is able to use them to propose integrative solutions to business problems</p> <p>Demonstrates an understanding of the fundamentals in accounting, finance and law, marketing, operations, strategy, HR and project management and the capacity to apply them</p> <p>Is capable of selecting and using the appropriate tools from each discipline to analyze a business problem and offer an integrated solution</p> <p>Learning goal 2 : Considers the human, social and environmental consequences of business decisions and practices</p> <p>Demonstrates the capacity to identify an ethical dilemma and to take position based on his/her personal value system</p> <p>Is able to identify and evaluate different alternatives on the basis of the consequences for the different stakeholders</p> <p>Is able to choose a sustainable course of action and defend it</p> <p>Learning goal 2 : Has developed knowledge and skills for managing technology, innovation and related organisational changes</p> <p>Understands and anticipates the impact of innovation and technology on organizational performance</p> <p>Learning goal 2 : Is able to work effectively and constructively in a group</p> <p>Is able to work effectively and constructively in a group</p>

Teaching Method	Based on expert's lectures, class discussions and case studies, this course will help young managers to understand the organization and the transformation of the electricity, oil and gas industries. The course will use different methods to stimulate class discussion, including a role play.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 55 % • Continuous Assessment : 45 % <p>Evaluation of your learning will take place through interactive discussions and presentations in class. You will work in teams and each team will have to present and participate in a few assignments. In addition you will have a written exam about the course material.</p> <p>Group assignments and presentations: 40% of total grade</p> <p>Written examination: 60% of total grade - Duration: 2 hours</p>
Textbook	
Bibliography	This course uses a collection of academic and non-academic articles and reports. These will be made available through Moodle.
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Enjeux économiques mondiaux : Compétitivité des nations</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Ansart Sandrine	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>L'un des enjeux fondamentaux d'une nation à l'échelle de l'économie mondiale est par excellence celui de sa compétitivité. Pour preuve, citons l'audience et l'intérêt portés aux différents indicateurs publiés chaque année qui font état des rangs occupés par les diverses nations en termes de compétitivité.</p> <p>Sur la base de ces mêmes indicateurs, les observateurs évoquent le potentiel de croissance de la nation, son pouvoir d'attractivité des investissements, sa capacité à générer des emplois, .. ou plus brièvement "sa capacité à s'inscrire de manière favorable au sein de la croissance économique mondiale". Ces indicateurs comme les analyses qu'ils soutiennent contribuent à définir des choix politiques comme des choix stratégiques d'entreprises.</p> <p>Cette spécialisation s'attachera sur la base des principaux indicateurs de compétitivité à dresser un panorama de quelques grandes nations économiques d'aujourd'hui (pays développés et pays émergents) pour en dégager les principales caractéristiques de compétitivité (positives comme négatives).</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Acquérir une connaissance (incluant une vision critique) des indicateurs de compétitivité Acquérir une connaissance et analyse critique du positionnement de quelques grandes nations économiques d'aujourd'hui</p> <p>Ces connaissances seront un atout pour toute analyse attachée à une action supposant une implantation ou une collaboration à l'étranger.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'évaluation s'appuie sur l'analyse d'un pays ou d'une thématique. Cette analyse s'effectue progressivement au cours des différents items abordés à l'occasion des différentes séances. Elle donne lieu à un rendu écrit (sur la base d'une fiche pré formatée) et d'une présentation orale.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Entrepreneur social et secteur associatif</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Chabli Sylviane	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Evaluation financière</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Thevenin Dominique	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	après un rappel sur les règles d'évaluation des actifs, le cours porte sur les techniques et méthodes d'évaluation des entreprises. Nous les présentons dans des situations où l'évaluation est particulièrement utilisée: prise de participation en non coté, introduction en Bourse, regroupements d'entreprise. L'accent est mis sur les entreprises technologiques.
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	Compréhension et assimilation des principales techniques utilisées en matière de diagnostic et d'évaluation d'entreprise. A l'issue du module l'étudiant doit être capable d'estimer une fourchette de valeurs à une entreprise.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> - cours magistral, - exercices portant sur une méthode ou une technique d'évaluation, - cas complets de synthèse d'entreprises cotées. - recherche d'information financière sur internet
-----------------------------------	---

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %
-------------------	--

Manuel de référence	PENE Didier : Evaluation financière d'entreprise. Economica 1996
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	<p>Ouvrages</p> <p>LEVASSEUR & QUINTARD. Finance. Economica Gestion 1990</p> <p>ALBOUY, "Décisions financières et création de valeur", 2e éd., Economica, Paris, 2003</p> <p>VERNIMEN, Finance d'entreprise, Dalloz</p>
-------------------------------------	---

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Excellence opérationnelle</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Finance approfondie</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Raffin Arnaud	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	78.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours traite des décisions financières des entreprises dans une perspective de création de valeur pour les actionnaires. Il complète considérablement l'approche du cours de tronc commun dans la mesure où le futur n'est plus vu comme une seule et unique trajectoire. Les projets sont dès lors étudiés selon divers scénarios.</p> <p>La première partie est consacrée à l'évaluation du couple rentabilité/risque des projets d'investissement.</p> <p>La deuxième partie s'intéresse aux différents moyens de financement (fonds propres, dettes financières, crédit-bail), à l'évaluation de leur coût, et aux modalités de levées de fonds par les entreprises (introductions en bourse, augmentations de capital, émissions obligataires).</p> <p>La troisième partie traite de deux aspects essentiels de stratégie financière: la politique de dividende et le choix d'une structure de financement de l'entreprise, et leur impact sur la valeur de la firme.</p> <p>Enfin un module en e-learning permet aux étudiants d'acquérir des connaissances réglementaires minimales nécessaires à tout professionnel de la finance en entreprise, en banque ou sur les marchés (sources: programme de la certification AMF).</p> <p>N.B. Ce module fait partie des six modules de 2ème année qu'il est obligatoire d'avoir validé en fin de 2ème année pour pouvoir accéder en 3ème année (après sélection) au Parcours "Préparation aux métiers et aux examens de l'expertise comptable et de l'audit".</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>L'objectif de ce cours est d'approfondir la compréhension des mécanismes financiers de l'entreprise. Suite à ce cours vous serez capable d'évaluer le couple rentabilité/risque des projets d'investissement, de calculer le coût des fonds propres et des différentes sources de financement par dette, ainsi que le coût moyen pondéré du capital d'une firme ou d'un groupe. Vous comprendrez les mécanismes de levée de fonds par les entreprises. Vous saurez également évaluer l'impact d'une modification de la structure financière de l'entreprise sur son coût du capital et sa valeur. Enfin vous aurez acquis un socle de connaissances réglementaires nécessaires à la pratique de la finance.</p>
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances, outils et concepts généraux de gestion, et est capable de les utiliser afin de proposer des solutions intégrées à une problématique de gestion	
Fait preuve d'une compréhension des fondements de la comptabilité, de la finance, du droit, du marketing, des opérations, de la stratégie, des RH et de la gestion de projet, et est capable de les appliquer	
Est capable de sélectionner et d'utiliser les outils appropriés de chaque discipline afin d'analyser une problématique de gestion et de proposer une solution intégrée	
Objectif 2 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information	
Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants	
Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace	
Communique clairement et de façon concise à l'oral	
Communique clairement et de façon concise à l'écrit	
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	
Est capable d'identifier les vraies causes d'un problème	
Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes	
Est capable de mettre en question la qualité des informations utilisées et d'identifier et de confronter des arguments et des preuves opposées de façon objective	
Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	
Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	

Méthode d'enseignement	Compte tenu des objectifs poursuivis, le cours fait appel à des exposés magistraux ainsi qu'à des travaux dirigés pendant lesquels les étudiants ont l'occasion d'appliquer leurs connaissances sur des exercices et des mini-cas. Certains exercices nécessitent l'utilisation de PC avec tableur. L'appropriation des concepts par les étudiants nécessite une pratique régulière en cours et hors cours. A cet effet des exercices seront à préparer pour chaque séance.
Evaluation	• Contrôle continu : 100 % L'évaluation est composée d'un contrôle continu et d'un examen final. L'objectif est d'apprécier la compréhension des concepts et la capacité des étudiants à les appliquer à des situations pratiques d'entreprise. Les évaluations sont basées sur des questions de cours et des exercices proches de ceux traités en séance.
Manuel de référence	Michel ALBOUY, "Décisions financières et création de valeur", 3e édition, Economica, 2017 (les chapitres indiqués correspondent à cet ouvrage) Michel ALBOUY, "Décisions financières et création de valeur : exercices corrigés", Economica, 2001.
Ouvrages complémentaires	R. BREALEY et S. MYERS, "Principles of Corporate Finance", Irvin McGraw-Hill. P. Quiry & Y LeFur, Finance d'Entreprise, Dalloz, 2018 (Vernimmen)
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Financial accounting and financial statements analysis</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Le Nhu Tuyen	Department	GDF

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	72.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	3.0	US Credits	1.50
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	This module aims to help students NOT ENROLLED IN FINANCE NOR ACCOUNTING ORIENTED MAJORS during their cursus and who wish now reinforce the fundamentals in Financial Accounting they had acquired in the core courses in order to understand and analyze the Financial Statements, and hence to know how to mobilize financial and accounting information in business decision making.
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>? To comprehend the main objectives of the financial accounting;</p> <p>? To master the concepts, assumptions, principles, rules, and constraints in financial accounting;</p> <p>? To understand the key relevant financial ratios in order to diagnose the firm financial situation</p> <p>? To be able to understand, analyze, interpret and mobilize financial accounting information as one of the relevant sources of information in firm decision making process.</p>
---	---

<p>This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program</p>
<p>Learning goal 1 : Has acquired general business knowledge, tools and concepts and is able to use them to propose integrative solutions to business problems</p>
<p>Demonstrates an understanding of the fundamentals in accounting, finance and law, marketing, operations, strategy, HR and project management and the capacity to apply them</p>

Teaching Method	Discussions, Classe inversée, Team Work
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 %

Textbook	<p>1. Atrill, Peter, 2013, "Accounting and finance for non-specialists", Pearson Education Limited, Harlow, 8th edition</p> <p>2. Horngren Charles T., Sundem Gary L., Elliot John A. & Philbrick Donna R., 2012, "Introduction to Financial Accounting", Pearson Education Limited</p> <p>3. Harrison Jr. Walter T., Horngren, Charles T., Thomas, C. William & Suwardy, Themin, 2011, "Financial Accounting. International Financial Reporting Standards", Pearson Education South Asia.</p> <p>4. Stolowy, Hervé, Lebas, Michel & Yuan Ding, 2006, "Financial Accounting and Reporting. A global perspective", South Western Cengage-Learning.</p> <p>5. Reimers, Jane L., 2008, "Financial Accounting. A Business Approach", Pearson International Edition.</p>
Bibliography	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Fonction Marketing & Marketing Opérationnel, nouveaux enjeux Relation- Clients</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Mandica Laurent	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	37.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Comprendre et savoir utiliser la FONCTION MARKETING à une époque où la Digitalisation entre autres impacte la Relation Client, le cours se veut très opérationnel et pratico-pratique avec une utilité et des applications concrètes immédiates et indispensables dans tout métier Marketing/business dvlpt plus largement.</p> <p>Le module s'appuie sur beaucoup d'expériences et de formalisations avec des méthodes des outils à partager.</p> <p>Définition et explication de la fonction Marketing</p> <p>Analyse de la demande</p> <p>Créativité au service de la fonction Marketing</p> <p>Travail autour des "basiques d'aujourd'hui et de demain" : Marketing relationnel, Parcours Client, Expérience Client</p> <p>Saisir les enjeux du digital et de la transformation de la Relation Client</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<ol style="list-style-type: none"> 1. Connaître et savoir pratiquer la FONCTION MARKETING de façon opérationnelle et utile en entreprise 2. Mettre en place une fonction marketing (utile notamment en création et développement de structures petites ou grosses) 2. Maitriser les outils du marketing opérationnel pour en faire de véritables leviers d'action commerciale... <ul style="list-style-type: none"> Développer ? Promouvoir ? Animer ? Vendre une offre dans le respect du cahier des charges établi par le marketing stratégique. 3. Se familiariser avec des notions utiles et des pratiques quotidiennes des services Marketing. 4. Saisir les enjeux de nouvelles Relations Clients et de piliers (expérience, culture de service...) 5. Comprendre le rôle du marketing opérationnel entre la fonction marketing et la production commerciale, savoir adapter le plan d'action aux objectifs commerciaux. 6. Transmettre les outils nécessaires pour réussir à les transformer en véritable levier d'action commerciale. 7. Faire en sorte que l'entreprise se pose les bonnes questions pour développer les ventes aujourd'hui et conforter sa stratégie pour demain.
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Evaluation en contrôle continu au travers d'un travail "FIL ROUGE" évalué à 2 moments (Analyse de la demande, puis créativité). travail d'application et de réflexion conduit par sous-groupe de 6 étudiants.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Du Marketing Stratégique au Marketing Opérationnel, Jean-Jacques LAMBIN. Marketing Digital, Dave Chaffez, Fiona Ellis-Chadwick, chez Pearson.(2017) L'Expérience Client, Laurence Body, Christophe Tallec chez Eyrolles (2018)</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Fusions, Acquisitions, LBO	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Bonnet Christophe	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Les fusions et acquisitions, les acquisitions à effet de levier (LBO), le recours au capital-développement ou au capital-risque sont des opérations financières importantes dans la vie des entreprises dont la mise en oeuvre nécessite des connaissances spécifiques. Le cours présente la logique financière de ces opérations, leurs acteurs, et les principales techniques utilisées. Il inclut de la modélisation financière sur tableur (projections financières, structuration d'opérations). Il permet également aux participants de se familiariser avec les métiers du conseil en fusions-acquisitions et du capital-investissement (private equity).</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue du cours les participants:</p> <ul style="list-style-type: none"> -seront conscients de l'importance économique des fusions, acquisitions, OPA, OPE, LBO, et financements par capital-risque -connaîtront les différents types d'opérations, leurs processus et les techniques employées -connaîtront les principes de calcul des ratios d'échange en cas de fusion -seront sensibilisés aux principales causes d'échec des fusions et acquisitions -connaîtront les spécificités du capital investissement (private equity): cycle, acteurs, performance, gouvernance -seront capables de modéliser la structure financière d'une opération de LBO en réalisant des projections financières, en utilisant les techniques d'évaluation appropriées et les différents types de financements utilisés dans ces opérations(capital, prêts subordonnés, mezzanine, dettes senior,...).
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances, outils et concepts généraux de gestion, et est capable de les utiliser afin de proposer des solutions intégrées à une problématique de gestion	
Est capable de sélectionner et d'utiliser les outils appropriés de chaque discipline afin d'analyser une problématique de gestion et de proposer une solution intégrée	

Méthode d'enseignement	<p>Le cours repose sur des présentations par les enseignants, des discussions, des exercices et des cas. Des modèles financiers sur tableur sont créés et utilisés en séance. Les documents de cours sont en anglais.</p> <p>Le manuel du cours est: "OPA, OPE & LBO" (M. Albouy et C. Bonnet), Economica.</p>
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 60 % • Contrôle continu : 40 % <p>Les connaissances théoriques et pratiques enseignées sont testées, ainsi que la capacité des étudiants à produire un travail de qualité en groupe et en temps limité. Un partiel pour contrôler individuellement l'appropriation des connaissance pratiques et théoriques. Un travail en groupe pour vérifier l'aptitude à proposer des recommandations adaptés (cas de LBO)</p>
Manuel de référence	OPA OPE et LBO, Michel Albouy et Christophe Bonnet, Economica
Ouvrages complémentaires	<p>Corporate Finance (Global Edition), Berck & DeMarzo, Pearson Mergers, Acquisitions, and other restructuring activities, DePamphilis D. M., Academic Press</p> <p>Vernimmen-Finance d'entreprise, Quiry et LeFur, Dalloz Investment Banking, Rosenbaum J. & Pearl J., Wiley</p>
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Géopolitique de l'Europe</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Zhuk Katsiaryna	Département	HOS

Volume horaire face à face	27.0 heures	Nombre total d'heures de travail	81.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Le module « Géopolitique de l'Europe » a pour objectif de donner aux étudiants, pour la plupart Européens, des clefs de compréhension des dynamiques géographiques, économiques, sociales et politiques qui prévalent aujourd'hui en Europe, à savoir dans leur environnement géopolitique immédiat. Une approche transdisciplinaire sera proposée aux étudiants destinée à cerner les principales dimensions du processus de transformation du continent européen.</p> <p>Les mutations européennes internes seront étudiées dans le cadre plus général des évolutions géopolitiques mondiales. Ces mutations se développent d'une part sous l'influence directe des transformations complexes d'un monde contemporain animé par de nouvelles forces, de nouvelles identités et de nouveaux réseaux. D'autre part, les évolutions européennes internes ont un impact direct sur le rôle que joue aujourd'hui l'Europe dans la gouvernance mondiale et celui qu'elle sera en mesure de jouer dans un avenir proche. La notion de puissance européenne fera ainsi partie des réflexions associées à ce module. Dans ce sens, cet enseignement contribuera à compléter d'autres cours sur l'Europe à Grenoble Ecole de Management, essentiellement centrés sur les caractéristiques de l'environnement des affaires au sein de l'Union européenne.</p> <p>Nombreux sont les discours actuels qui annoncent la fin de l'Europe, exprimant çà et là un pessimisme généralisé que l'on retrouve dans des expressions telles « l'Europe, un continent perdu », « la Vieille Europe » ou encore « the European Union is dying ». C'est pour cette raison que sera demandé aux étudiants de se lancer dans une étude prospective sur l'avenir de l'Europe, jusqu'à envisager ce que serait le monde sans l'Union Européenne. La débat sur l'avenir du continent européen sera le fil directeur de ce module.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>L'objectif de ce cours est de donner aux étudiants, pour la plupart Européens, des clefs de compréhension des dynamiques géographiques, économiques, sociales et politiques qui prévalent aujourd'hui en Europe. En outre, ce module vise à sensibiliser les étudiants à la complexité du monde actuel et leur permettre de travailler leur capacité d'analyse prospective. Ils seront demandés à passer au-delà des idées préconçues sur la réalité européenne.</p>
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	<p>La démarche pédagogique comportera 10 séances de travaux dirigés (TD). Le cours se déroulera sur la base d'informations présentées par les intervenants en cours ainsi que des lectures et des analyses préalables préparées par les étudiants. La dernière séance sera consacrée à la simulation de débats européens sur l'avenir de l'Europe. Des dossiers seront remis à la fin.</p>
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>exposés en groupe + participation au jeu de simulation + dossier individuel</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Bossuat Gérard, La France et la construction de l'Unité européenne, De 1919 à nos jours, Armand Colin, septembre 2012</p> <p>Dumont Gérard-François, Verluise Pierre, Géopolitique de l'Europe, Sedes, 2009</p> <p>Géopolitique de l'Europe, Classes préparatoires commerciales Collectif, Nathan, 2012</p> <p>Guide de l'Union européenne Collectif, Nathan, 2011</p> <p>Jacqué Jean-Paul, Droit institutionnel de l'Union Européenne, Dalloz, 2012</p> <p>Lescot Christophe, Questions européennes 2012-2013, Ellipses, 2011</p> <p>Oberdorff Henri, L'union européenne, PUG, 2010</p> <p>Terpan Fabien, La politique étrangère, de sécurité et de défense de l'Union européenne La Documentation française, 2010</p> <p>Allegre Claude, Peut-on sauver l'Europe ?, Plon, 2011</p> <p>Benjamin Daniel, Europe 2030, Washington, Bookings Institution Press, 2010</p> <p>Chopin Thierry, Lequesne Christian, Jamet Jean-François, L'Europe d'après, Du désarroi au rebond, Editions Lignes de repères, 2012</p> <p>Clouet Louis-Marie, Marchetti Andreas, « L'Europe et le monde en 2020: Essai de prospective franco-allemande », Presses Univ. Septentrion, 2011</p> <p>Cohen-Tanugi Laurent, Quand l'Europe s'éveillera, Grasset, 2011</p> <p>Foucher Michel, « Europe, Europes », La Documentation française, 8074, mars/avril 2010.</p> <p>Gougeon Jacques-Pierre, France-Allemagne : une Union menacée ? Armand Colin, 2012</p> <p>Grésillon Boris, « Economie : diversité et puissance », La documentation française, 8074, mars/avril 2010.</p> <p>Habermas Jürgen, La Constitution de l'Europe, Gallimard, 2012</p> <p>Klossa Guillaume et Jamet Jean-François, Europe, la dernière chance ? Armand Colin, 2011</p> <p>Laqueur Walter, « The last Days of Europe : Epitaph for an Old Continent », New York, St. Martin's Griffin Books, 2009.</p> <p>Lefebvre Maxime, L'Union européenne peut-elle devenir une grande puissance ?, La documentation française, 2012</p> <p>Maystadt Philippe, L'Europe, un continent perdu ?, Avant-Propos, 2012</p> <p>Priollaud François-Xavier et Siriztky David, Que reste-t-il de l'influence française en Europe ? Documentation française, 2011</p> <p>Sai</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gérer un portefeuille produits</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Boule Jean-Marie	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	97.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Simulation de gestion d'un portefeuille de produits et de marques
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	Compréhension et mise en oeuvre des décisions de gestion de produit dans une logique de concurrence et de développement et vieillissement de produit et développement de marques
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Mise en situation par le simulateur MARKSTRAT Mise en concurrence de 5 équipes gérant un portefeuille de marques-produits et s'affrontant sur différents segments d'un marché de biens de grand consommation
-----------------------------------	---

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % Qualité de la gestion marketing et pertinence des décisions
-------------------	---

Manuel de référence	Manuel du participant Markstrat
--------------------------------	---------------------------------

Ouvrages complémentaires	Kapferer, J.-N. (2008), The New Strategic Brand Management: Creating and sustaining brand equity long term, 4th edition, Kogan Page, ISBN10-0749450851
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gestion de portefeuille</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Dupuy Philippe	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce cours présente une grille de lecture originale de toutes les méthodes de l'analyse des marchés. A partir des développements issus de la théorie financière, le cours expose ses applications à la gestion de portefeuille et des risques de façon opérationnelle. Thèmes traités : l'efficacité des marchés financiers, le principe de diversification et la frontière efficiente, les modèles d'évaluation des actifs financiers et le prix du risque.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	L'objectif de ce cours est de comprendre et de maîtriser les techniques issues des développements de la théorie financière moderne pour gérer des portefeuilles de titres financiers.
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Compte tenu des objectifs poursuivis, le cours fera appel à des exposés magistraux ainsi qu'à des travaux dirigés pendant lesquels les étudiants auront l'occasion d'appliquer leurs connaissances sur des exercices et des mini-cas. Les étudiants passeront également du temps à se familiariser avec les outils de marché.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 60 % • Contrôle continu : 40 % <p>L'évaluation porte sur la participation au cours et aux TD (40%) et sur un examen individuel (60%). Le test individuel permet d'apprécier les connaissances acquises. Il est basé sur des exercices proches de ceux traités en cours</p>
Manuel de référence	Mondher BELLALAH, "Gestion de portefeuille : analyse quantitative de la rentabilité et des risques", Pearson Education, 2004. Bertrand JACQUILLAT et Bruno SOLNIK, "Marchés financiers : gestion de portefeuille et des risques", 4e éd., Dunod, 2004.

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ</small> <small>CCI GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gestion des Conflits</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Muir-Poulle Agnes	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Séance 1 , 2 et 3 REPERER , COMPRENDRE ET ANALYSER LES SITUATIONS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Définition du conflit 2. Philosophie de la gestion des conflits 3. Les types et les formes de conflits 4. Les degrés dans les conflits 5. Les symptômes, les comportements généralement observés , le rôle des émotions 6. Les causes principales des conflits 7. Les comportements inefficaces 8. Les conséquences des conflits <p>Séance 4,5,6, 7 IDENTIFIER QUOI et COMMENT FAIRE POUR RESOUDRE CES SITUATIONS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Des convictions et des méthodes utiles 2. Rappel sur les actions à mener pour anticiper les conflits 3. Avoir une attitude affirmée 4. Agir sur ses émotions 5. savoir réagir aux objections 6. Choisir la stratégie adaptée 7. Suivre une méthode de négociation 8. Le rôle, la formation et les méthodes des médiateurs 9. La communication non violente 10. Préparer son argumentaire avec le DESC 11. Savoir réagir à l'agressivité 12. Témoignage d'un Directeur des Ressources Humaine sur des cas de conflits sociaux
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendre et analyser un conflit interpersonnel dans les situations professionnelles : <ul style="list-style-type: none"> • être capable de poser un diagnostic et de repérer : les faits, le type de conflit, les symptômes, les niveaux de pouvoir, les causes, les conséquences. 2. Connaître les attitudes favorisant ou non la résolution de conflits : <ul style="list-style-type: none"> • être capable d'identifier les comportements non constructifs (fuite, agressivité, manipulation et les caractéristiques de certains types de personnalité) et le comportement affirmé 3. Connaître les différentes stratégies pour résoudre les conflits : <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de choisir et de mettre en œuvre une stratégie adaptée : entre le compromis, accommoder, collaborer, renoncer, affirmer, négocier 4. Acquérir et s'entraîner à utiliser des méthodes de négociation pour réguler et sortir des conflits <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les techniques de communication adaptées et être capable de savoir les utiliser dans des contextes relativement simples 5. Connaître le rôle et les méthodes des médiateurs dans la résolution des conflits <ul style="list-style-type: none"> • Être capable de dire quel est le rôle, quelles sont les situations traitées et les démarches utilisées par un médiateur
-----------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> • Apports théoriques et pratiques • Travail sur des études de cas • Test sur la connaissance des comportements défensifs et l'affirmation de soi • Travail individuel sur ses points forts et ses points à améliorer • Test sur les saboteurs de Taibi Kalher • Echanges en sous groupes • Témoignages de praticiens • Réalisation d'interviews de professionnels sur l'approche des conflits • Rédaction d'un journal de bord sur les enseignements et acquis personnels
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Un exposé ou une synthèse commentée d'un article à présenter en classe 40%</p> <p>Une étude de cas individuelle 60%</p>
Manuel de référence	fourni par l'enseignant

Ouvrages complémentaires	<p>? Les relations difficiles au travail, Jean François Manzoni, Dominique Barsoux</p> <p>? L'affirmation de soi, Dominique Chalvin</p> <p>? François Balta, Catherine Lainé, Jean Louis Muller, Etienne Roy, Le manager orienté solutions, ESF 2005</p> <p>? Les relations sociales en Europe, acteurs et enjeux, Michèle Millot; Liaisons sociales 2005</p> <p>? Prévenir les conflits et accompagner les changements J Igalens, C Loignon</p> <p>? Gestion des conflits. La communication à l'épreuve, 3e édition Auteur : Pierre Pastor, Richard Bréard</p> <p>? Les relations sociales dans l'entreprise. Pratiques et enjeux, rôle des partenaires, communication, négociation et gestion des conflits Auteur : Hubert Landier, Daniel Labbé</p> <p>? Du conflit à la motivation. La gestion social Auteur : Yves Enrègle</p> <p>? Oser la confiance, Bertrand Martin</p> <p>? L'apprentissage du bonheur. Principes, préceptes et rituels pour être heureux Auteur : Tal Ben-Shahar Paru le : 17/01/2008 Editeur : BELFOND - ISBN : 978-2-7144-4420-2</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gestion des Risques de Change et de Taux</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Kermiche Lamya	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce cours est en deux parties: risque de change et risque de taux. Il est conçu pour permettre aux élèves d'apprendre et maîtriser les instruments fondamentaux de gestion de risques. L'approche est plus "pragmatique" que théorique.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Maîtrise des instruments de base en matière de gestion de risque
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Cours et exercices en alternance.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Partiel : 60 % • Contrôle continu : 40 % <p>Partiel: questions de cours et problèmes Contrôle continu: un ensemble d'exercices</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	Yves SIMON & Delphine LAUTIER : Finance internationale Patrice FONTAINE : Les marchés financiers internationaux Bruno SOLNIK & Dennis McLeavy : Global Investments

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gestion du Capital Client</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Ray Daniel	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Les pratiques de marketing ont connu des évolutions importantes ces vingt dernières années. Le marketing relationnel – l'établissement de relations durables d'une entreprise avec ses clients - s'est imposé comme une alternative nouvelle au marketing transactionnel – focalisé sur l'adaptation de l'offre produit-service au marché.</p> <p>Dans ce contexte, la gestion du capital client –l'ensemble des actions visant à satisfaire et fidéliser les clients dans une optique d'optimisation de la rentabilité à long terme- tient aujourd'hui une place de plus en plus prépondérante dans les entreprises</p> <p>L'objectif de ce cours est double. D'une part, comprendre les enjeux et problématiques liés à la gestion du capital client ; d'autre part, définir et illustrer les principales actions stratégiques et tactiques de gestion du capital client</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Les objectifs sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expliquer, sur la base des principales études et recherches existant à ce jour, la dimension stratégique de la gestion du capital client - Comprendre et savoir mettre en place les principales actions - Savoir mesurer leur retour sur investissement
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Cours + cas d'application + témoignages d'entreprises innovantes dans la gestion du capital client
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Cas (travail de groupe et/ou individuel) : 100%</p>
Manuel de référence	<p>Pas de manuel de base</p> <p>On consultera toutefois avec profit, en tant que "basique" incontournable, les chapitres dédiés au sein d'ouvrages généralistes tels que le Mercator ou encore Marketing Management.</p> <p>Les lectures plus centrales pour le cours figurent dans l'onglet ci-dessous.</p>

Ouvrages complémentaires	<p>Un certain nombre d'articles et ouvrages pourront être consultés avec profit selon les besoins :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anderson, E. W. et Sullivan, M. (1993), "The antecedents and consequences of customer satisfaction for firms", <i>Marketing Science</i>, 12, 2, 125-143. • Anderson E.W. et Mittal V. (2000), "Strengthening the Satisfaction-Profit Chain", <i>Journal of Service Research</i>, vol.3, n°2, nov 2000. p.107-120 • Armistead, C.G. and Clark, G. (1991). <i>Customer Service and Support</i>. Financial Times Pitman publishing • Dick, A. S. et Basu, K (1994), "Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework", <i>Journal of the Academy of Marketing Science</i>, 22, 2, 99-113. • Evrard Y. (1993), "La satisfaction des consommateurs : état des recherches", <i>Revue Française du Marketing</i>, 144/145, 53-65. • Fornell C., Johnson M. D., Anderson E. W., Jaesung C. et Bryant, B. E. (1996), "The American customer satisfaction index : Nature, purpose, and findings", <i>Journal of Marketing</i>, 60, 4, 7-18. • Fournier S. et Mick D. G. (1999), "Rediscovering Satisfaction", <i>Journal of Marketing</i>, 63, 4, 5-23. • Furer, O. (1999). <i>Services autour des produits: enjeux et stratégies</i>. Economica • Heskett J.L., Jones T.O., Loveman G.W., Sasser W.E. et Schlesinger L. (1994), "Putting the service-profit chain to work", <i>Harvard Business Review</i>, 72, 2, 164-174. • Honebein, P. and Cammarano, N.F. (2005). <i>Creating Do-It-Yourself customers</i>. South-Western Educational Pub • Jones, T. O. et Sasser Jr., E. W. (1995), "Why Satisfied Customers Defect", <i>Harvard Business Review</i>, 73, 6, 88-99. • Kamakura W.A., Mittal V., De Rossa F. Et Mazzon J.A. (2002) "Assessing the service profit chain", <i>Marketing Science</i>, 21, 3, 294-317 • Mittal, V., Ross, W. T. et Baldasare, P. M. (1998), "The Asymmetric Impact of Negative and Positive Attribute-Level Performance on Overall Satisfaction and Repurchase Intentions", <i>Journal of Marketing</i>, 62, 1, 33-47 • Moulins J.L. (1998), "Etat de fidélité et relation de fidélité : éléments de réflexion pour une nouvelle appro
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> GRENoble</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Gestion Fiscale des Sociétés et des Groupes	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Industries culturelles et marché de l'art : environnement culturel 1</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Van Der Stichele Hélène	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Après avoir rappelé les spécificités du secteur de l'art et de la culture en France, nous aborderons différents secteurs au travers de différents thèmes :</p> <p>Les enjeux de l'édition papier face au numérique. Créer un label, comment et pourquoi. L'industrie cinématographique et le principe de l'avance sur recette. Le marketing d'un musée « classique ». Les défis du marché de l'art contemporain.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>connaissance des différentes industries culturelles, de leurs spécificités et des enjeux économiques qu'ils représentent Idem pour le marché de l'art</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<p>témoignages des acteurs des secteurs concernés visites et rencontres dans les différents lieux des secteurs culturels concernés Acquisition par la création d'exposés, l'animation de débats par les apprenants</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Françoise Benhamou, 2003, L'économie de la culture, la découverte Yves Evrard, 2004, Le management des entreprises artistiques et culturelles, Economica</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Innovation ouverte & Communauté Créative	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Gillier Thomas	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Le module s'articule autour du concept d'open-innovation. Il vise à appréhender les différents dispositifs permettant à une entreprise d'acquérir des idées et connaissances à l'extérieur de ses frontières. Notamment, les partenariats d'innovation multi-sectoriels et les plateformes de crowdsourcing sont présentées.</p> <p>Le cours vise à aborder et maîtriser les techniques des deux principaux acteurs de l'open innovation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le 'seekers' (ie. acteur qui formule les problèmes à résoudre/gère les idées soumises par la foule..) - le 'solvers' (ie. celui qui produit des concepts innovants/produit des solutions innovantes). <p>Ces deux composantes seront abordées à partir de cas d'études réels (ex. participation à des concours d'idées en ligne ; participation à des workshops 'Minatec Ideas Lab' ; jeu simulation : Innovation Simulation: Breaking News http://academic.hbsp.harvard.edu/breakingnews)</p> <p>Dans la mesure du possible, ce module sera réalisé en étroite collaboration avec un acteur industriel majeur de l'open innovation.</p> <p>Des témoignages d'acteur du domaine de l'open-innovation sont organisés. (Visite du show-room technologie du CEA (si possible))</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Les objectifs de ce module d'apprentissage par l'action sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de comprendre les enjeux et les problématiques managériales de l'open-innovation ainsi que les dispositifs associés - former à un nouveau métier : 'les intermédiaires en innovation ouverte' (être capable de gérer les principales activités du 'solvers' (ex. répondre à des concours d'idées, formuler des solutions...), être capable de gérer les principales activités du 'seekers' (ex. savoir comment organiser des concours d'idées, savoir repérer des connaissances internes manquantes, gérer le PI...) - d'acquérir une culture industrielle et économique de l'innovation et de tisser des liens concrets avec quelques acteurs du monde de l'innovation
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances et compétences nécessaires au management de la technologie, de l'innovation et des changements organisationnels induits	
Est capable de comprendre et d'anticiper l'impact d'innovation et de la technologie sur la performance d'une organisation	
Est capable de comprendre et d'analyser un processus d'innovation	
Objectif 2 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information	
Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants	
Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace	
Communique clairement et de façon concise à l'oral	
Communique clairement et de façon concise à l'écrit	
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	
Est capable d'identifier les vraies causes d'un problème	
Est capable de collecter les informations et données nécessaires de façon pertinente, organisée et non-biaisée	
Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes	
Est capable de mettre en question la qualité des informations utilisées et d'identifier et de confronter des arguments et des preuves opposées de façon objective	
Est capable de choisir une position et de la défendre	
Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	
Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	
Objectif 2 : A identifié ses capacités de leadership	
Est en mesure de développer ses capacités à exercer un leadership.	

Méthode d'enseignement	La pédagogie couple théorie et pratique (apprentissage par l'action - sous forme d'expérimentation active).
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'évaluation est double :</p> <ul style="list-style-type: none"> - évaluation individuelle : cas d'étude 'eYeka', diagrammes C-K, note de participation - évaluation par équipe : participation à un concours d'innovation en ligne - bonus possible: prise en charge et animation de séances créatives
Manuel de référence	Chesbrough, H.W. (2003) Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology, Harvard Business School Press. Boston, Mass.
Ouvrages complémentaires	<p>Crowdsourcing new product ideas over time: An analysis of the Dell IdeaStorm community. BL Bayus - Management science, 2013</p> <p>Motivating and supporting collaboration in open innovation. M Antikainen, M Mäkipää... - European Journal of Innovation Management, 2010</p> <p>Managerial challenges in open innovation: a study of innovation intermediation in the chemical industry. JH Sieg, MW Wallin, G Von Krogh - R&d Management, 2010.</p>
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Innovation Stratégique par l'Intelligence économique	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Roche Roussel Celine	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Instabilité financière et guerre des monnaies	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Monvoisin Virginie	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>La succession de crises financières globales a révélé la nature systémique des crises financières et l'instabilité chronique de la finance internationale.</p> <p>La crise du coronavirus s'est d'ailleurs immédiatement traduite par des krachs boursiers et a déséquilibré la finance.</p> <p>Malheureusement, les réactions non-coopératives de la part des grandes puissances économiques qui utilisent leur politique monétaire et leur monnaie comme instrument économique au détriment de la stabilité mondiale restent encore majoritaires.</p> <p>Le cours a ainsi deux objets :</p> <p>1/ Comprendre les mécanismes de l'instabilité financière. Pourquoi les marchés financiers sont-ils si vite déstabilisés et déstabilisants ? Comment expliquer les comportements « exubérants » sur les marchés financiers ? Quels outils de régulation financière sont-ils possibles ?</p> <p>2/ Analyser les enjeux de l'actuelle « guerre des monnaies ». La suprématie du dollar est-elle contestée par l'internationalisation du renminbi chinois ? Les économies émergentes cherchent-elles à se passer du dollar ? Quels sont les différents scénari de réforme du système monétaire international ?</p> <p>A priori, le cours se structure de la façon suivante (des ajustements pouvant être nécessaires en fonction de l'actualité) :</p> <p>Partie 1 : L'instabilité financière</p> <p>Partie2 : L'instabilité des taux de change</p> <p>Partie 3 : La monnaie et les banques au service de l'économie réelle ?</p> <p>Partie 4 : Guerre des monnaies</p> <p>Il s'agira à la fois d'acquérir les connaissances nécessaires à la compréhension du fonctionnement de la finance et de prendre du recul par rapport aux pratiques actuelles. Le cours reposera sur des apports de la part de l'enseignant mais également sur des exercices.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Ce module peut être choisi dans un simple souhait de compréhension de l'instabilité financière, des crises financières et des rivalités entre les grandes puissances dans le système monétaire international actuel. Il peut être également un complément de connaissances d'intérêt pour tout acteur qui souhaite travailler pour ou en lien avec des institutions financières ou firmes transnationales et désire avoir une vision plus large des enjeux contemporains des relations monétaires et financières internationales.</p>
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme
Objectif 1 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes Est capable d'identifier les vraies causes d'un problème

Méthode d'enseignement	Le cours repose sur : - un cours relatif aux techniques, pratiques et théoriques financières. - des exercices de prise de recul (revue de presse, rendu d'un dossier sur un thème, etc.).
Evaluation	• Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	<ul style="list-style-type: none"> • ALLÉGRET, J.-P. (2008), Monnaies, finance et mondialisation, Vuibert, Villefranche BOURGUINAT, H., TEILETCHE, J. & DUPUY, M. (2007), Finance internationale, Dalloz, collection HyperCours, Paris • COUPPEY-SOUBEYRAN J. (2010), Monnaie, banques, finance, PUF, Paris • PLIHON, D. (2008), La monnaie et ses mécanismes, Repères/La découverte, Paris
Ouvrages complémentaires	
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 International Business Law	Syllabus
--	--	-----------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Gleason Ted	Department	GDF

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	78.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	The course covers the main topics in international business law, the rules governing international trade and commerce and the main players in efforts of international cooperation and harmonisation to enable this. The purpose of this course is to provide an overview of the legal environment of international business. The pedagogical approach of the course will consist of course lectures, group activities, student presentations, and problem based learning.
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	At the end of this course, students will be able to: - use legal vocabulary; - detect legal issues; and offer basic solutions.
---	--

This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program
Learning goal 1 : Has acquired general business knowledge, tools and concepts and is able to use them to propose integrative solutions to business problems
Demonstrates an understanding of the fundamentals in accounting, finance and law, marketing, operations, strategy, HR and project management and the capacity to apply them
Learning goal 2 : Is able to work effectively and constructively in a group
Is able to work effectively and constructively in a group

Teaching Method	Face to face teaching; class discussions and live case studies through oral presentations. Research to be done at the library.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>The on-going control aims at monitoring the knowledge acquired and its understanding. The individual assessments will evaluate whether the basic concepts underlying the course have been understood, and the group work will allow students to apply their knowledge to practical situations.</p> <p>The exam will cover both knowledge acquired, and its practical application.</p>
Textbook	International Commercial Law for Managers Theodore J. Gleason ISBN: 979-10-90293-18-2 https://editions-campusouvert.wordpress.com/2016/05/02/international-commercial-law-for-managers/
Bibliography	Topic specific articles will be provided.

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 International Finance</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Thevenin Dominique	Department	GDF

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>Following a presentation of the international financial environment and the major financial markets, the course will cover:</p> <ul style="list-style-type: none"> - how to manage exchange risk suffered by companies exposed to international markets, - the precautions to be taken in international trading, - the rules about overseas investment decisions, - finance available on international capital markets.
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>Be able to integrate the impact of the international environment in companies' financial decisions, notably exchange risks, investments and international financing.</p>
---	---

Teaching Method	<p>Classroom lectures Exercises and case studies in group work Using models for pricing options, futures, long-term exchange rates</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 70 % • Continuous Assessment : 30 % <p>At the end of the course, the student must show that he is able to take management decisions concerning exchange risk, investment and financing overseas, in a simple situation. Intermediary group work and a group presentation at the end of the module should allow him to prepare himself and be aware of his position when faced with the end requirements.</p>
Textbook	<p>SOLNIK: International Investments. FONTAINE P. Gestion financière internationale, Dalloz, 1997</p>
Bibliography	<p>FONTAINE, P. Que sais-je, les marchés financiers internationaux. FONTAINE, P. Gestion du risque de change. Economica, 1995 LESSARD, D R. International Finance Management. SIMON, Yves. Techniques financières internationales, Economica.</p>

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 International Sales Management</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Boule Jean-Marie	Department	MKT

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	34.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>This course describes the many tasks of the manager of a global BtoB sales force, and the levers she has at her disposal in order to be effective in a competitive environment.</p> <p>Through this course students will have gained the following knowledge and skills in the area of managing a global sales team:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Setting up objectives • Choosing a sales process • Adjusting levers such as organizing the sales force, motivating & compensating and aligning skills (training, staffing) • Intercultural awareness in the sales/business environment • Sales forecasting • Use of supporting technology such as Sales Force Automation and CRM. <p>Sales Force Strategies in the Global Marketplace</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sales process • Sales-force structure and size • Selecting and Recruiting the Global Sales Force • Compensating the Global Sales Force • Delegation of Pricing Authority to Sales People • Identifying and Forecasting Global Markets • Cross-Cultural Communications and Negotiations • Customer Relationship Management
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>The overall objective of this module is to help current and future professionals better:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Understand the different roles/functions of a global sales manager. • Appreciate the various sales processes and when they should be applied. • Acquire, through role-plays, hands-on skills for successfully approaching customers and analyzing their needs. • Understand what role intercultural differences play in the sales environment.
---	---

Teaching Method	<p>Mix of:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lecture • Readings • Videos • Group work on a case study
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>Objectives of the assessment: Make sure that the concept and basics are understood.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Group project: 50% • Individual evaluation: 50%

Textbook	
Bibliography	<p>Selling and Sales Management David Jobber – Geoff Lancaster Prentice Hall ISBN 978-0-273-72065-2 Building a Winning Sales Force: Powerful Strategies for Driving High Performance. Andris Zoltners, Prabha Sinha, Sally Lorimer AMACOM (496 pp.) Consultative Selling: The Hanan Formula for High-Margin Sales at High Levels Mark Hanan 25/06/2010 Amacom (December 10 2003) Paperback 256 pages ISBN 978-0814414699</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Introduction to derivatives</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Kermiche Lamya	Department	GDF

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>The course presents the basic principles and techniques used to analyse derivatives products.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Derivatives markets and instruments - Forward and Futures contracts - Options contracts : strategies, pricing and hedging
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>At the end of this course the students should:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Have a good understanding of the derivatives markets and instruments - Know how derivatives can be used to hedge risks and/or improve the performance of portfolios/funds - Know how to evaluate options and derivatives contracts - Be aware of the risks associated with these products.
---	---

Teaching Method	Teaching will alternate lectures and exercises.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 60 % • Continuous Assessment : 40 % <p>Continuous assessment (40%) and Final Exam 2 hours (60%)</p>
Textbook	
Bibliography	Hull J., Options, futures and other derivatives products, 9th edition, 2014, Pearson, ISBN-13: 978-0133456318

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 La crise de l'empire occidental</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Huissoud Jean-Marc	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Advanced Communication Skills</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	58.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Advanced Communication Skills is the final step of the three-year Sup de Co English program. It enables students to draw on the experiences, competencies and techniques acquired throughout the Sup de Co curriculum and gives them the opportunity to apply them in a structured and guided environment. By touching on a wide array of business contexts and using varied resources, Advanced Communication Skills takes an in-depth look at the professional facets of oral and written expression, while increasing the student's awareness of the socio-linguistic features of English and strengthening their confidence and overall language proficiency.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>The Advanced Communication Skills course will arm students to face any situation they may encounter involving native or foreign English speakers. Students will develop their capacity to function in English as a member of a group and more specifically, will master the techniques needed to:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reach a consensus within a group - Conduct debates and discussion - Negotiate contracts and terms - Actively participate and contribute to problem-solving and decision-making processes <p>Students will also considerably expand their knowledge of key business vocabulary and will develop their oratory skills so that they feel comfortable in a wide range of professional contexts and business situations such as:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis Management - Finance - Marketing - International Trade - Supply Chain Management - Corporate Communication - Human Resources - etc...
---------------------------------------	---

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p>
<p>Est fonctionnel dans une deuxième langue étrangère</p>
<p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p>

Méthode d'enseignement	<p>- TEACHING Advanced Communication Skills combines traditional teaching, coaching and in-situ techniques with an array of practical in-class exercises and homework destined to monitor and ensure skill acquisition. Methods include individual, pair and group activities and/or assignments, brainstorming, class discussion and role play. On-the-spot execution of newly acquired skills with immediate feedback from teachers encourages students to take full advantage of class time and promotes improvisation, creativity and reactivity in English.</p> <p>-MATERIALS For individual learning and course preparation, GEM provides students with a wide range of pedagogical materials which are available and easily accessible in the InfoTec and Language Laboratory. Students are strongly advised to make the most of these facilities. Materials used in class combine custom-built language exercises, authentic video and audio, Internet resources and original texts from current and up-to-date sources. All materials are specifically designed and chosen for their two-fold pertinence in terms of language skills and subject matter.</p> <p>-STUDENT COMMITMENT In order to continue to progress in English, you must participate actively in class while extending your experiences in English outside of the classroom (contact with English speaking students, films in English, newspapers and journals in English, using the language lab, ...). Eighteen hours per semester alone will not suffice to improve your skills.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Continuous Assessment evaluates the levels of applied skills according to the content presented in the present syllabi. Continuous Assessment assignments are essentially performed in-class, at regular intervals throughout the course and under the supervision of the teacher. They can involve both individual and group assignments.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Advertising and Public Relations</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	60.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>This course will take an in-depth look at how announcers use the English language to attract, inform and persuade consumers, by means of positive or negative connotations and associations, in a conscious effort to influence behaviour and attitudes towards certain products and services.</p> <p>While analyzing the techniques and traditional features of advertising, we will also observe that publicity does not suffice to ensure a company's competitive edge or market credibility. Customers often detect what they consider to be 'marketing hype' in an ad. For reassurance, they will turn to reviewers, columnists, reporters who are directly influenced by good public relations and specifically, a well-written press release. A well-written release can dramatically increase sales, expose a company to the masses, and greatly enhance the image of businesses or products.</p> <p>So, this course will also examine the fundamental elements of a press release. Using critical analysis, comparison and creative narration effects, students will become familiar with the skills required to target an audience, captivate a reader, embellish facts and maximize market exposure.</p> <p>By the end of this course students will have acquired comprehensive knowledge about how companies shape their credibility, build their brand equity and control their advertising message.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	CEF Target level : C1/C2
---------------------------------------	--------------------------

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p> <p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p>

Méthode d'enseignement	<p>- TEACHING Advertsing and Public Relations combines traditional teaching, coaching and in-situ techniques with an array of pratical in-class exercises and homework destined to monitor and ensure skill acquisition. Methods include individual, pair and group activities and/or assignments, brainstorming, class discussion and role play. On-the-spot execution of newly acquired skills with immediate feedback from teachers encourages students to take full advantage of class time and promotes improvisation, creativity and reactivity in English.</p> <p>-MATERIALS For individual learning and course preparation, GEM provides students with a wide range of pedagogical materials which are available and easily accessible in the Dieter Schmidt Library and the Language Laboratory. Students are strongly advised to make the most of these facilities. Materials used in class combine custom-built language exercises, authentic video and audio, Internet resources and original texts from current and up-to-date sources. All materials are specifically designed and chosen for their two-fold pertinence in terms of language skills and subject matter.</p> <p>-STUDENT COMMITMENT In order to continue to progress in English, you must participate actively in class while extending your extending your experiences in English outside of the classroom (contact with English speaking students, films in English, newspapers and journals in English, using the language lab, ...). Eighteen hours per semester alone will not suffice to improve your skills.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives stated above. Two areas of competency will be primarily evaluated: writing and speaking. Group, individual and participation are the types of evaluations used. 6 evaluations will be averaged together for a final mark for the course. Additional homework grades may be given and factored in to the final grade at the discretion of individual instructors.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - America & Identity in Post 9-11 American Literature (heavy reading involved !!!)</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>This course will focus primarily on three contemporary literary novels and one graphic novel (comic book) that offer various perspectives and voices about post 9-11 America and the impact of 9-11 on American culture and identity. We will read, analyze and discuss the 4 of the following texts: Brooklyn Follies by Paul Auster, Extremely Loud and Incredibly Close by Jonathan Safran Foer, Terrorist by John Updike and In the Shadow of No Towers by Art Spiegelman (the author and illustrator of Maus). Books to read unabridged will be chosen the first day of class. Depending on the rhythm, level and motivation of the class other texts may be added to the corpus - Pattern Recognition by William Gibson (creator of the movement cyberpunk), The Good Life by Jay McInerney or Digging to America by Anne Tyler. This elective is student-led, reading and speaking intensive, at a pace of sometimes 200 or more pages of reading per week. Weekly presentations, active discussion and a final written essay (10 pages minimum) are required. Students are also required to purchase all of the texts (2nd-hand used copies may be purchased on the Internet).</p>
-----------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Students by the end of this course should:</p> <ul style="list-style-type: none"> Have improved their reading speed and comprehension skills in English Have developed their critical thinking, and writing strategies in English Have enhanced their speaking, writing and vocabulary skills in English Have expanded their knowledge and understanding of American culture & myths, common themes & identity Have increased their familiarity with several key contemporary American writers Have explored the impact of 9-11 on America and the world <p>CEF Target level : C2</p>
-----------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p>
<p>Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p>
<p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p>

Méthode d'enseignement	Learning-by-doing & student-led approaches are at the core of the methodology applied to this course. This methodology puts the teacher in the role of the facilitator and places responsibility on the individual student for the depth of his/her learning experience. Students will be required to do thorough preparation and reading outside of class as time in class will generally be used to discuss, analyze and interpret the ideas and concepts students have encountered in their reading. Discussions and written assignments will also serve as a context for improving language skills. The teacher will provide immediate feedback so as to both encourage creativity and reactivity from the students while assisting them to improve their language skills. The activities and discussions on the texts and books we read will in majority be student-led. The syllabus will be modified and adapted to the dynamic, desires and level of the class after the first seminar.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives stated above. Five areas of competency will be evaluated directly and indirectly: reading comprehension, listening comprehension, oral skills, writing and critical analysis. Group, individual and auto evaluation methods will be used. A total of 6 evaluations will be averaged together for a final mark for the course as outlined below. Additional homework and evaluation sessions may be given and factored in to the final grade at the discretion of the instructor.</p>
Manuel de référence	Not applicable
Ouvrages complémentaires	<p>Paul Auster, Brooklyn Follies, London: Faber and Faber; 2006. ISBN-10: 0571224989 ISBN-13: 978-0571224982 (304 pages)</p> <p>Jonathan Safran Foer, Extremely Loud and Incredibly Close, London, Penguin Books Ltd, 2006. ISBN-10: 0141012692 , ISBN-13: 978-0141012698, (368 pages)</p> <p>John Updike, Terrorist, London: Penguin Books Ltd, 2007. ISBN-10: 0141027843, ISBN-13: 978-0141027845 (320 pages)</p> <p>Anne Tyler, Digging to America, London: Vintage; 2007 ISBN-10: 0099499398 , ISBN-13: 978-0099499398 (336 pages)</p> <p>Art Spiegelman In the Shadow of No Towers, New York: Viking, 2004. ISBN-10: 0670915416 , ISBN-13: 978-0670915415 (48 pages)</p> <p>Jay McInerney, The Good Life, London: Bloomsbury Publishing PLC, 2007. ISBN-10: 0747585814 , ISBN-13: 978-0747585817 (368 pages)</p> <p>William Gibson, Pattern Recognition, London: Penguin Books Ltd, 2004. ISBN-10: 0140266143, ISBN-13: 978-0140266146, (368 pages)</p>
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - American Civilization	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Art in Our Time</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>This course will explore the current movements shaping Contemporary Art in English speaking countries. Artists working today are exploring the world through painting, sculpture, videos and installations. They are influenced by many themes; politics and pop culture, personal experiences, the environment. Providing guidelines, this class will teach students to understand and appreciate this subject. We will also look at how artists survive financially with patrons, grants, competitions and fellowships. An emphasis will be placed on visual vocabulary to understand and appreciate the workings of the art world. Visits to the Grenoble Museum and The Contemporary Art Center (Le Magasin) will give students a chance to experience and understand what Contemporary Artists are saying with their work from the inspirations and ideas that translate into compelling finished objects. From a cultural perspective the students will have learned about Contemporary Artists and understood the workings of the Art World.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>From a language perspective the students will:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Have improved written English skills 2-Have improved oral presentation and debating skills
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes	Est fonctionnel dans une première langue étrangère
Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace	Communique clairement et de façon concise à l'oral

Méthode d'enseignement	<p>- TEACHING The Contemporary Art class combines traditional teaching, coaching and in-situ techniques with an array of practical in-class exercises and homework destined to monitor and ensure skill acquisition. Methods include individual, pair and group activities and/or assignments, brainstorming, class discussion and role play. On-the-spot execution of newly acquired skills with immediate feedback from teachers encourages students to take full advantage of class time and promotes improvisation, creativity and reactivity in English.</p> <p>-MATERIALS For individual learning and course preparation, GEM provides students with a wide range of pedagogical materials which are available and easily accessible in the Dieter Schmidt Library and the Language Laboratory. Students are strongly advised to make the most of these facilities. Materials used in class combine custom-built language exercises, authentic video and audio, Internet resources and original texts from current and up-to-date sources. All materials are specifically designed and chosen for their two-fold pertinence in terms of language skills and subject matter.</p> <p>-STUDENT COMMITMENT In order to continue to progress in English, you must participate actively in class while extending your extending your experiences in English outside of the classroom (contact with English speaking students, films in English, newspapers and journals in English, using the language lab, ...). Eighteen hours per semester alone will not suffice to improve your skills.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives stated above. Two areas of competency will be primarily evaluated: writing and speaking. Group, individual and participation are the types of evaluations used. 4 evaluations will be averaged together for a final mark for the course. Additional homework grades may be given and factored in to the final grade at the discretion of individual instructors.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - British Civilisation</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	30.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>Britain: the birthplace of Shakespeare, the Beatles, David Beckham and JK Rowling. It is the world's largest foreign exchange market, the fourth largest world trading nation with an ethnically diverse population of 67 million. From John O'Groats to Land's End, Britain is full of customs and traditions – morris dancing, trooping of the colour, cheese rolling.</p> <p>But what does it mean to be British in the 21st century? The purpose of the course is to help you to understand more about modern Britain. We will analyse current concerns and ideas in areas such as the press, the monarchy and the commonwealth, politics, education, traditions, music, the arts, food, etc. Using YouTube video's, newspapers and personal input, this course provides an ideal opportunity to discuss, share and compare your impressions about the island next door; to come to your own conclusions about one of your closest neighbours.</p>
-----------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>CEF Target level: C1 By the end of this course students should have</p> <p>GENERAL OBJECTIVES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Improved their written and oral skills in English 2. An enlightened awareness of Britain and the British <p>LANGUAGE SPECIFIC OBJECTIVES:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reformulation and reporting -written and oral 2. Presentation language 3. Tense review 4. Analysing spoken/written language via different medias 5. Use of debating language 6. Idiomatic expression
-----------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p> <p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p> <p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'oral Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p> <p>Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe</p>

Méthode d'enseignement	<p>Teaching and learning:</p> <p>The methodology used in this course puts the teacher in the role of the facilitator and places responsibility on the individual student for the depth of his/her learning experience. Students will be required to do thorough preparation outside of class as time in class will generally be used to discuss, analyse and interpret.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives stated above. Two areas of competency will be primarily evaluated: writing and speaking. Group, individual and participation are the types of evaluations used. 6 evaluations will be averaged together for a final mark for the course. Additional homework grades may be given and factored in to the final grade at the discretion of individual instructors.</p>
Manuel de référence	Booklet
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Business minds : the psychology of business</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Psychology is a vast science. The purpose of this course is to provide students with a basic introduction to psychology. Students will be provided with a general background of several areas of psychology, what they emphasize, and why they are important. As well as appreciating and understanding the field of organizational psychology, this course also emphasizes understanding individual behaviour (motivation, self-awareness and leadership) and group-dynamics (decision-making, conflict, power and stress). The course demonstrates the role of psychology in job performance, job satisfaction and role behaviour in work settings. Students will broaden their knowledge about topics related to psychology, while strengthening their reading, listening and speaking skills.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>CEF Target level : C1/C2</p> <p>While developing the four basic skills in English, the purpose of this course is also :</p> <ul style="list-style-type: none"> To provide students with a broad knowledge base in occupational psychology and organizational behaviour To help develop skills of critical thinking to enable students to evaluate psychological theory and assess its application to their own work situation To enable students to understand managerial psychology To increase awareness of ethical issues in business To enable students to develop basic career counselling skills To help students improve the thinking process, encourage creative thinking, improve communication and speed up decision-making To expand knowledge of key business vocabulary and develop a better capacity to function in English, actively improving problem-solving processes.
---------------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p>
<p>Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p>
<p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives already stated. Three areas of competency will be evaluated: writing, speaking and proficiency in discussion activities, and problem/conflict solving skills. 4 evaluations will be averaged together for a final mark for the course. All assessments can involve both individual and group assignments. Additional homework grades may be given and factored in to the final grade, under the supervision of the teacher. A participation grade is also given, based on attendance and attitude (motivation, participation, etc.)</p>
Manuel de référence	Booklet
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Humanitarian development</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>This course on Humanitarian Development will survey the aid industry through a look at it's history, objectives and current affairs. This brief overview will provide the business student with a working knowledge of this activity, as well as language necessary for participation in this sector of activity. Issues such as human needs definition, humanitarian relief aid, international development, the current migrant crisis, the UN Cluster approach, the dead aid issue, the Narrative Project, funding strategies, the aid-centric approach, MSF Life on the Field issues, Hofstede's dimensions of culture, intercultural communication, security guides, sustainable development goals (SDGs), the systemic approach to development, and career opportunities will be discussed. International players such as the UN agencies, NGOs, private foundations and other donors will be introduced.</p> <p>To understand the humanitarian sector we will analyse current events and ideas in the press. Using video, articles, internet and personal input, this course provides an ideal opportunity to discuss, share and compare your findings about this important area of work.</p>
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
-----------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p>
<p>Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p>
<p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>

Méthode d'enseignement	
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly linked to the objectives stated above. Two areas of competency will be primarily evaluated: writing and speaking. Group, individual and participation are the types of evaluations used. Five evaluations will be averaged together for a final mark for the course. Additional homework grades may be given and factored in to the final grade at the discretion of individual instructors.</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - Media studies</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pouydebasque Amanda	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Learn to think critically with this course that offers you the opportunity to improve your oral and written skills, while working on original materials taken from the American and British media. You will look at world current events and develop your cultural awareness, taking part in activities such as analysing editorials, writing letters to the editor, simulating interviews. Practice your communication skills (remember the 1st year presentation stuff??!!) as you take over the class by presenting the Buzz of the week, and debating on current issues. By interpreting cartoons and caricatures and by analysing symbolic representations, and rhetorical devices used in op-eds, you will become aware of the journalistic techniques used to manipulate the reader.</p> <p>As a class and individually, you will focus on expressing your opinions by analysing, interpreting, building up, refining and presenting arguments. You will also be working on word impact, paraphrasing, creating effect, exaggerating and the use of symbols and humour in televised and written media.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	CEF Target level : C1/C2
---------------------------------------	--------------------------

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p> <p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>

Méthode d'enseignement	<p>Methodology</p> <p>Weekly personal contact with an on-line English language newspaper's Op-Ed section will provide both the background and the essential current opinion for the course. This work will also form the basis for a Journal Report on a selected editorial columnist. Class time will provide the forum for exploration of the themes, discussion and debate.</p> <p>Teaching and learning:</p> <p>The methodology used in this course puts the teacher in the role of the facilitator and places responsibility on the individual student for the depth of his/her learning experience. Students will be required to do thorough preparation outside of class as time in class will generally be used to discuss, analyse and interpret the ideas students have encountered in their work. Discussions and written assignments will also serve as a context for improving language skills. The teacher will provide immediate feedback so as to both encourage creativity and reactivity from the students while assisting them to improve their language skills.</p> <p>Materials:</p> <p>For individual learning and course preparation, students will be provided with a booklet containing key texts. The e-learning platform will also contain additional documents, audiovisual materials, web links, references and other necessary resources. Materials used in class combine custom-built language exercises, authentic video and audio, Internet resources and original texts from current and up-to-date sources. All materials are specifically designed and chosen for their two-fold pertinence in terms of language skills and subject matter.</p> <p>Student commitment:</p> <p>The key to success in this course is active participation in class. However, 18 hours per semester of English will not suffice to improve your skills. In order to continue to progress, it is highly recommended that you extend your experiences in English outside of the classroom (contact with English speaking students, films, newspapers and journals in English, using the language lab...).</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Assessment for this course is directly related to the objectives stated above. Individual writing and speaking will be evaluated through weekly class participation and a number of specific speaking and writing assignments.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV1 - The history of Rock n' Roll</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Pourquie Guillaume	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	30.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>"Rock and Roll", in its broadest sense, is undoubtedly the most popular music ever to have existed. The underground and eventually popular mainstream music is well instilled in the minds and distilled in the blood of English speaking cultures, predominantly in North America and the British Isles. The primary objective of this course is to broaden the knowledge and understanding of this significant influence on modern day anglophone cultures; the development of rock & roll has both influenced and paralleled important movements of change over the last 5 decades of the 20th century and up to today. The course lets students discover the most influential artists and bands associated with rock and roll while improving their English listening, written and oral skills. The departure involves the study of the varied roots of rock and roll; taking a voyage through the latter half of the past century the course explores the effects of and on the society of the time and the influence on future generations. The student will have the opportunity to present one of their favorite artists and songs and learn about other great musicians, tying in the social, political and cultural events closely associated with the history of Rock and Roll.</p>
-----------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>This course will allow students to become familiar with the many faces of Rock and Roll from it's roots to where it is today. However, the primary goal of the course is to help students refine their:</p> <ul style="list-style-type: none"> • oral presentation skills • research, short review and critique writing ability • listening and auditory processing aptitude • skills in reading, understanding and answering questions from given articles and case studies on artists, songwriters and music critics.
-----------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes</p>
<p>Est fonctionnel dans une première langue étrangère</p>
<p>Objectif 2 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p>
<p>Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>

Méthode d'enseignement	<p>- TEACHING</p> <p>The History of Rock and Roll course combines traditional teaching, coaching and in-situ techniques with an array of practical in-class exercises and homework destined to monitor and ensure skill acquisition in the English language. Methods include oral presentations and activities and/or assignments, class discussions. On-the-spot execution of newly acquired skills with immediate feedback from teachers encourages students to take full advantage of class time and promotes improvisation, creativity and reactivity in English.</p> <p>MATERIALS</p> <p>Teacher will provide students with all required materials needed to fully partake in this class. Case studies, magazine articles, short stories will be sent electronically or will be photocopied for students use each session. Also, many audio and video files in the form of rare interviews, concerts, and performances will be used during the course to help students improve oral and listening skills.</p> <p>STUDENT COMMITMENT</p> <p>In order for students to continue to progress in English, you must participate actively in class but also multiply your experiences in English outside the classroom (contact with English speaking students, films in English, newspapers and journals in English, using the language lab, ...).</p> <p>Eighteen hours per semester alone will not suffice to improve your skills.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Continuous Assessment evaluates the levels of applied skills according to the content presented in the present syllabi. Continuous Assessment assignments are essentially performed in-class, at regular intervals throughout the course and under the supervision of the teacher. They can involve both individual and group assignments.</p> <p>Presentation skills are another major focus in this class. Students will be coached and have the opportunity to perform two presentations: one short, informal one and one longer and more formal. The grade for this assessment will be averaged with the continuous assessment grade to validate the English module.</p>
Manuel de référence	<p>4 study booklets provided</p>
Ouvrages complémentaires	<p>see below in Autre / Other</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Arabe	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Laboissiere Andrea	Département	LVE

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Economie / Entreprise / Marchés / Management - Niveau A2</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Laboissiere Andrea	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Arabe / Art, Culture et Economie	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Comunicacion intercultural Niveau C1/C2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Motos Maria-Felix	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Consumidor hispano y Publicidad Niveau B1</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Marin Marlene	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Consumidor hispano y Publicidad Niveau B2</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Marin Marlene	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Espagnol Langue Etrangère Niveau A2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Cerro Sanchez Ana	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Trabajar en español Niveau B2</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Navarro-Fortuno Silvia	Département	LVE

Volume horaire face à face	18.0 heures	Nombre total d'heures de travail	18.0 heures	Coefficient	0.5	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Français Niveau A1/A1.5</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Français Niveau A2/A2.5	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Gally Carole	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Français Niveau B1/B1.5	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Gally Carole	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Français Niveau B2/B2.5</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Italien	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 - Italien / Patrimonio artistico, turismo e relative implicazioni	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Junges Deutschland Niv. A2	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Deutschlandbilder niv. B2</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Deutschlandbilder Niv.B1/B2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Economie / Entreprise / Marchés / Management - Niveau A2/B1	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Laboissiere Andrea	Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Economie / Entreprise / Marchés / Management - Niveau B1	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Economie / Entreprise / Marchés / Management - Niveau B2/C1	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Kino - Filmstadt Berlin Niv. B2/C1	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Sprache - Kultur/Information - Emotion Niv. B1	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Sprache - Kultur/Information - Emotion Niv. B2</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Terrorismus in Deutschland Niv.B1	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ALL - Terrorismus in Deutschland Niv.B2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G20 GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Arte y Cultura América Latina Niveau A2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Arte y Cultura América Latina Niveau B1	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Arte y Cultura América Latina Niveau B2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Cine en español Niveau B1	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Cine en español Niveau B2	Syllabus
---	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Cine en español Niveau C1	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Destino España Niveau A2	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> CGI GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Destino España Niveau B1	Syllabus
---	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
Evaluation	
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 LV2 ESP - Traducción e interpretariado Niv.C1	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module		Département	LVE

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management
--

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Management de Projet avancé : certification CAPM du PMI</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Bérard Stephanie	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Préparation et Entraînement à l'examen du CAPM. Présentation des Chapitres du PMBOK et apprentissage des Best Practices du Management de Projet en vue de passer l'examen du CAPM : QCM de 150 questions en 3h.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Obtenir la certification au CAPM. Certification reconnue internationalement qui atteste de votre niveau de connaissance en Management de Projet.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Présentation des Chapitres du PMBOK et Entraînement à l'examen du CAPM : questions QCM en Anglais sur les chapitres du PMBOK
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Evaluation individuelle, sur la base des questions QCM</p>
Manuel de référence	A Guide to the Project Management Body of Knowledge (Pmbok Guide) Sixth Edition
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Management de Start-up : Preuve de concept	Syllabus
--	---	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Tornikoski Erno	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>La preuve du concept est un point de passage fondamental du développement de l'entreprise, qui va permettre de rassurer les porteurs de projet et les investisseurs potentiels sur la viabilité du projet. A partir des éléments du Business Plan la preuve du concept permet d'affiner la vision qu'ont les dirigeants du Business model vertueux qui va permettre à l'entreprise de se développer et de générer des profits.</p> <p>Cette phase de réflexion et de finalisation de la preuve du concept est d'un très grand intérêt pédagogique puisque toutes les dimensions classiques de l'entreprise sont abordées (équipe, projet, moyens), ainsi que la valeur créée actuelle et future.</p> <p>L'objectif est de confronter les étudiants aux difficultés méthodologiques et pratiques qui vont permettre d'aboutir à la preuve du concept, de les mettre dans une situation réelle qui leur permette d'appréhender la globalité et la complexité d'une situation, et d'en restituer l'essentiel uniquement lors de la restitution du jury et la livraison de leur rapport final à l'entreprise sous forme de Business Plan.</p> <p>En pratique les étudiants travaillent en groupes de cinq sur un dossier réel de Startup ou de société en croissance et rencontrent plusieurs fois le dirigeant. Ils ont une fonction de consultant junior et font l'apprentissage du travail en équipe.</p> <p>Le déroulement du cours alterne des parties théoriques (dont l'objet est de resituer les apprentissages scolaires, les outils utiles, le questionnement nécessaire, le rôle du consultant junior), des échanges avec le dirigeant de l'entreprise (dans les locaux de l'école) ainsi que des témoignages. Chaque étudiant doit fournir un important travail personnel en sus, pris en compte dans les crédits ECTS indiqués, qui représentent 150h en globalité.</p> <p>Thèmes abordés dans les cours théoriques</p> <ul style="list-style-type: none"> - Equipe - Projet, risques et enjeux - Opportunité, vision, stratégie - Marchés - Besoins financiers et autres besoins
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>A l'issue du module l'étudiant sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formaliser les éléments de preuve du concept réalisés ou à réaliser - rédiger un Business Plan et d'en comprendre les éléments clés - repérer et justifier des moyens nécessaires à la réalisation du Business Plan - déceler les atouts de l'entreprise et de son positionnement (macro et micro)
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	La pédagogie de ce module est axée sur la mise en oeuvre. Ainsi, les étapes de la création d'entreprise et les facteurs clés de succès de la création, en particulier en lien avec les principes de l'agilité, seront mis en évidence à partir de l'accompagnement de créateurs d'entreprises par les étudiants.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'évaluation individuelle représente 60% de la note globale et repose sur la participation et les QCM.</p> <p>L'évaluation collective porte quand à elle :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sur la qualité de la soutenance finale des étudiants réalisée devant un jury de professionnels, à laquelle participent l'ensemble des étudiants de l'équipe. Cette notation est réalisée par les membres du jury. - Sur le rapport final. - Sur le fonctionnement de l'équipe d'étudiants, la maîtrise et le pilotage du projet, la gestion des relations avec le dirigeant, la capacité collective à s'approprier un sujet. Cette notation est réalisée par les enseignants.
Manuel de référence	Communiquer ultérieurement.
Ouvrages complémentaires	<p>Further readings:</p> <p>Barringer, B.R. & Ireland, R.D. (2012). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, 4th edition. Prentice Hall.</p> <p>Bhide A (1994). How entrepreneurs craft strategies that work, Harvard Business Review, 72(2): 150-161.</p> <p>Bhide, A. (1992). Bootstrap finance: The art of start-ups. Harvard Business Review, 70(6): 109-117.</p> <p>Block, Z. & MacMillan, I.C. (1985). Milestones for successful venture planning. Harvard Business Review, 63(5): 184-196.</p> <p>Rock, A. (1987). Strategy vs. tactics from a venture capitalist. Harvard Business Review, 65(6): 63-67.</p> <p>Sahlman, W.A. (1997). How to write a great business plan, Harvard Business Review, 75(4): 98-108.</p> <p>Shane, S.A. (2004). A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus. Edward Elgar Pub.</p> <p>Stancill, J.M. (1986). How much money does your new venture need? Harvard Business Review, 64(3): 122-139.</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Management des Compétences: de l'individu à l'entreprise</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Sanseau Pierre-Yves	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Le Management des Compétences constitue un axe transversal de fonctionnement et de développement des entreprises depuis maintenant plus de 20 ans. Ayant atteint une certaine maturité, il nous permet aujourd'hui de mieux comprendre comment les entreprises et leurs acteurs sont passés d'une logique de qualification dans le travail à celle de Compétence.</p> <p>En introduisant cette nouvelle approche basée sur l'action, la connaissance, la prise d'initiative dans le travail, l'individu et ses particularités, les entreprises seraient davantage en mesure de faire face aux défis sans cesse renouvelés qui s'offrent à elles. Nous introduirons également les limites du Management des Compétences autour de ses difficultés de mise en oeuvre concrète et comme nouvel instrument de régulation dans l'entreprise.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Objectifs d'apprentissage</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer une connaissance théorique et opérationnelle autour de l'approche « Management des compétences » - Comprendre et analyser les pratiques de mise en oeuvre à partir de cas d'entreprises - Mesurer le potentiel et les limites de l'approche et des instruments qui en découlent dans un contexte d'économie de la connaissance
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<ul style="list-style-type: none"> - Exposés magistraux sur les dimensions incontournables du Management des Compétences - Etudes de cas d'entreprises - Débats comparatifs et analytiques - Lectures
-----------------------------------	---

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Les modalités d'évaluation seront les suivantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - un travail individuel écrit de réflexion et d'analyse sur une dimension du Management des compétences (60%) - des travaux collectifs (études cas de pratiques de Management des compétences) (40%)
-------------------	--

Manuel de référence	Les références seront fournies tout au long du cours sous la base Moodle dédiée
--------------------------------	---

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Management des organisations internationales</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Huissoud Jean-Marc	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	44.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Longtemps étudiées de l'extérieur pour leur rôle dans les affaires internationales, les OI sont récemment devenues des sujets d'étude en soi. Pour mieux les connaître, on est ainsi passé de la théorie des relations internationales fondée sur les choix rationnels à une théorie des organisations internationales inspirée par les études sur le management et le leadership. Cette nouvelle approche permet de comprendre ce qui fait leur originalité : les organisations intergouvernementales ne sont ni des administrations publiques nationales (dont les réformes sont lentes, les personnels protégés, et les activités monopolistiques) ni des firmes privées (plus mobiles et évolutives, mais où les agents courent plus de risques). Elles sont un mix des deux. Les ONG pour leur part ne sont ni des mouvements politiques nationaux (qui plaident comme elles une cause, mais visent le pouvoir) ni des associations du tiers secteur (qui opèrent seulement dans l'économie solidaire). Elles se situent entre les deux.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Le fonctionnement interne des organisations internationales. leurs logiques et les évolutions qui les animent, mais aussi les conflits de compétences et entre acteurs.
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : Est capable de s'adapter, d'évoluer et de coopérer dans un environnement international et dans des cultures différentes	Fait preuve d'une compréhension des différences économiques et de l'environnement global des affaires
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	Est capable de mettre en question la qualité des informations utilisées et d'identifier et de confronter des arguments et des preuves opposées de façon objective Est capable de choisir une position et de la défendre

Méthode d'enseignement	Voir document joint ou le demander à jean-marc.huissoud@grenoble-em.com
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % Simulation par groupe d'une commission sur un sujet à définir.
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	<p>2013 “Des négociations interculturelles? Cultures, calculs, cognitions”, Chapter 5 in D. Placidi-Frot and F. Petiteville, eds. Négociations internationales, Paris, Presses de Sciences Po.</p> <p>2012 “Global Governance of the Information System Revisited: Evolution or Innovation in International Politics?” in E. Brousseau, M. Marzouki & C. Meadel, eds., Governance, Regulations and Powers on the Internet, Cambridge UP, 186-208. http://www.cambridge.org/aus/catalogue/catalogue.asp?isbn=9781107013421</p> <p>2011 “Dynamism and Resilience of Intergovernmental Organizations in a World of Persisting State Power and Rising Non-State Actors”, 237-250 in B. Reinalda, ed., The Ashgate Companion to Non State Actors, London, Ashgate, 566 p.</p> <p>2009 “From Mutual denegation to Mutual Recognition: NGO / IGO Partnership in Trade and Atom”, Cosmopolis (Tokyo), June.</p> <p>2009 (avec Wolf-Dieter Eberwein) “Le mystère de l’énonciation: normes et normalité en relations internationales”, 7-62 in Y. Schemeil & W.D. Eberwein, Normer le Monde, Paris, L’Harmattan, 387 p.</p> <p>2009 “Estomper les frontières, institutionnaliser le monde”, in P. de Senarclens, Les frontières dans tous leurs états: les relations internationales au défi de la mondialisation, Bruxelles, Bruylant.</p> <p>2004 “L’OMC et l’instabilité internationale”, 39-58, in G. Lachapelle & S. Paquin, Mondialisation, gouvernance et nouvelles stratégies subétatiques, Québec, Presses de l’Université du Québec / “La Organizacion Mundial del Comercio y la inestabilidad internacional”, 51-73 in F. Morata, G. lachapelle & S. Paquin, eds, Globalizacion, gobernanza e identidades, Barcelona, Fundacio Carles Pi i Sunyer d’Estudis Autonomics i Locals, Estudis 12.</p> <p>2004 “Expertise and Political Competence: Consensus Making within the World Trade and the World Meteorological Organizations”, 77-89, in B. Reinalda & B. Verbeek eds., Decision-Making Within International Organizations, London, Routledge.</p> <p>2013 J. van Aken et al., Problem Solving in Organizations. A Methodologi</p>
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Management du changement organisationnel</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Matmati Mohammed	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	51.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Le changement est une problématique présente dans toutes les entreprises. Qu'il s'agisse de l'introduction de nouvelles procédures, de structures, d'applications technologiques ou de changement de comportements et de culture, de changement suite à une action de type "fusion/acquisition", ou d'introduction de nouvelles innovations, l'entreprise est interpellée pour réussir les changements qui s'imposent.</p> <p>Le changement fait appel à des stratégies et des méthodes pour assurer son appropriation par les utilisateurs et atteindre les objectifs de l'entreprise.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>1- analyser la nature des changements organisationnels et identifier les actions appropriées pour les transformer en projets; 2- connaître les différentes approches de changement; 2- apprendre à construire un projet de changement organisationnel; 3- savoir identifier les sources de résistance au changement et faire des propositions pour transformer les comportements induits; 4- connaître les méthodes de conduite du changement, notamment le coaching et le team-building 5- prendre conscience de l'importance de l'apprentissage organisationnel et du développement des compétences dans la gestion des projets de changement.</p>
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances, outils et concepts généraux de gestion, et est capable de les utiliser afin de proposer des solutions intégrées à une problématique de gestion	
Fait preuve d'une compréhension des fondements de la comptabilité, de la finance, du droit, du marketing, des opérations, de la stratégie, des RH et de la gestion de projet, et est capable de les appliquer	

Méthode d'enseignement	<p>La pédagogie est centrée sur quatre points:</p> <ul style="list-style-type: none"> - des exposés; - des études de cas; - des exercices de simulation; - des témoignages de professionnels; <p>Des travaux personnels centrés sur des lectures d'articles.</p>
-----------------------------------	--

Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Dans ce module, les étudiants seront évalués par un contrôle continu de deux types: contrôle de groupe (50%), contrôle individuel (50%).</p> <p>1- pour le contrôle de groupe (50%), ils réaliseront des travaux (études de cas), en sous-groupes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - en management du changement: 25% - en coaching: 25% <p>2- pour le contrôle individuel (50%).</p> <ul style="list-style-type: none"> - les étudiants réaliseront une note de synthèse sur une situation de changement vécue en entreprise ou une note de lecture sur un article.
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<ul style="list-style-type: none"> - Methode de conduite du changement, D.Autissier et J.M.Moutot, Dunod, 2013. - Management du changement, Olivier Meier et al, Dunod, 2012; - Gestion du changement, perspectives théoriques et pratiques , François Pichault, de boeck, 2009. - Le manager agile, Jérôme Barrant, Dunod, 2006. - Sociologie du changement, Philippe Bernoux, Essais, Points.
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Manager de demain ; Apprenez à mieux vous connaître pour bien gérer vos équipes</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Calamel Ludivine	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
-----------------------------------	-------------	---	-------------	--------------------	-----	---------------------	-----	-------------------	------

Description du cours	<p>Développer ses compétences managériales grâce à une meilleure connaissance de soi. Ce module est destiné à des futurs managers, qui devront faire face à la vie d'une équipe, quel que soit son champ d'application (SI, finance, marketing, etc.). Ce module s'inscrit dans les champs disciplinaires de la GRH (développement et management des compétences) et du coaching individuel et d'équipe. Une introduction à la CNV (communication non violente) sera proposée.</p>
-----------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Comprendre l'impact de ses émotions, pensées, comportements sur sa façon de manager Identifier les biais cognitifs à l'œuvre dans tout processus relationnel Développer des connaissances de base en psychologie pour mieux appréhender son propre fonctionnement et celui de mes pairs et collaborateurs. Mieux communiquer pour mieux manager Développer des connaissances et des compétences pour mieux appréhender la dimension humaine de l'organisation</p>
-----------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Il y aura du travail d'introspection sur soi, des articles, du photo-langage et des mini vidéos.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>L'étudiant, futur manager, réalisera une carte d'identité de lui-même.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LAW SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Managing Cultural Activities</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Chollet Barthelemy	Département	MTS

Volume horaire face à face	0.0 heures	Nombre total d'heures de travail	0.0 heures	Coefficient	0.0	Crédits ECTS	0.0	Crédits US	0.00
---	---------------	---	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Managing Cultural Diversity</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Patel Taran	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	
---	--

Teaching Method	
Evaluation	
Textbook	
Bibliography	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Marketing crosscanal : Battle en jeux situations opérationnelles</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Laurens Ivan	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Le cours est basé sur une simulation de situation professionnelle.</p> <p>Contexte : Le CEO de XXX vient vous voir, il expose un problème :</p> <ul style="list-style-type: none"> - vente en baisse - concurrence de plus en plus féroce - nécessité de renforcer une notoriété ... - d'où la nécessité de lancer un nouveau produit : sur la base d'une marque existante, les étudiants travaillent sur le lancement d'un nouveau produit virtuel, dans le cadre d'un duel avec une autre marque, sur le même type de marché.
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>La vision crosscanal du marketing</p> <p>Les outils du crosscanal</p> <p>La mise en situation concurrentielle</p>
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
<p>Objectif 1 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace</p> <p>Communique clairement et de façon concise à l'oral</p> <p>Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p> <p>Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes</p> <p>Est capable d'identifier les vraies causes d'un problème</p> <p>Est capable de choisir une position et de la défendre</p> <p>Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe</p> <p>Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe</p>	

Méthode d'enseignement	<p>Apports méthodologiques sur un marketing 360°.</p> <p>Mise en situation.</p> <p>Travail de groupe.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Les travaux de groupe (soutenance et dossier) sont évalués.</p>
Manuel de référence	

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Marketing Digital</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Hervet Guillaume	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	149.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	-----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Aujourd'hui, une stratégie marketing ne peut ignorer le digital pour réussir. Si le marketing se définit comme répondre et satisfaire les besoins du consommateur, le marketing digital offre aux marketeurs de nouvelles voies pour atteindre cet objectif. Du référencement naturel aux médias sociaux en passant par l'emailing ou la publicité, de nombreuses tactiques sont disponibles et, sous réserve d'une utilisation pertinente, efficace. Dans ce cours, vous verrez comment sélectionner, mettre en oeuvre, contrôler et optimiser la performance des principaux canaux digitaux pour qu'ils s'intègrent dans la stratégie marketing de l'entreprise.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>En validant ce module, un étudiant devrait être capable de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mettre en place une stratégie de marketing digital [Sélection des canaux digitaux] 2. Utiliser les outils, logiciels et applications dédiés au marketing digital [Mise en place des canaux] 3. Contrôler et Optimiser la performance de la stratégie de marketing digital [Analytics]
---------------------------------------	---

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A acquis les connaissances, outils et concepts généraux de gestion, et est capable de les utiliser afin de proposer des solutions intégrées à une problématique de gestion	<p>Est capable de sélectionner et d'utiliser les outils appropriés de chaque discipline afin d'analyser une problématique de gestion et de proposer une solution intégrée</p>
Objectif 2 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information	<p>Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants</p>
Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes	<p>Est capable de collecter les informations et données nécessaires de façon pertinente, organisée et non-biaisée</p>
	<p>Est capable d'analyser les données collectées par le biais de méthodologies pertinentes</p>

Méthode d'enseignement	Présentation, Etude de cas, Lecture, Simulation et utilisation d'applications en ligne.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F., Isaac, H., Volle, P., & Mercanti-Guérin, M. (2014). Marketing digital. Pearson

Ouvrages complémentaires	Allary, J., & Balusseau, V. (2018). La publicité à l'heure de la data: Ad tech et programmation expliqués par des experts. Dunod. Flores, L. (2016). Mesurer l'efficacité du marketing digital-2e éd.: Estimer le ROI pour optimiser ses actions. Dunod.
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Marketing Sensoriel</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Werle Carolina	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	54.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce cours permet aux étudiants de découvrir un aspect nouveau du Marketing, le Marketing sensoriel, d'en connaître les fondements, les concepts, et d'en avoir une approche très opérationnelle avec l'intervention de professionnels du secteur.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Découvrir les principaux concepts et théories du marketing expérientiel. Connaître les processus de réponse des consommateurs à des stimuli sensoriels. Savoir analyser l'impact marketing des opérations comportant des éléments sensoriels. Savoir évaluer l'avantage concurrentiel des opérations sensorielles. Savoir évaluer l'identité sensorielle d'une marque ou d'un produit. Savoir mettre en oeuvre un marketing opérationnel prenant en compte la dimension sensorielle.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	<p>Apport théorique concernant les principaux concepts. Témoignages de professionnels travaillant dans le Marketing Sensoriel. Lectures d'articles</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>synthèses individuelles des interventions des professionnels. Présentation d'articles (en groupe) présentation d'un projet final au dernier TD (exposé par groupe)</p>
Manuel de référence	Il n'y a pas d'ouvrage de référence. Des articles seront distribués sur chaque thème, à chaque séance.
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Modernity and Beyond : Key Ideas in Contemporary Social Theory	Syllabus
--	--	-----------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Islam Gazi	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>Conceived as a stand alone course, but building on the historical foundations established by Western Intellectual Heritage, Modernity and Beyond focuses on contemporary social theory and philosophy. Beginning with the onset of the modern age and industrial revolutions in the 17th century, this course follows Key Thinkers in reflecting critically upon the new world brought about through these revolutions. Key themes will be the role of the state and market in shaping society, the media and cultural industries in shaping culture, the formation of a modern identity and the creation of a values related to the individual subject, market economy and democratic culture.</p> <p>The course will be divided into two main parts, first the “modern/critical”, and second, the “postmodern”. Focusing on 20th century continental philosophy, we will examine how the precepts of modernity come under radical criticism from within European thought, and how a “post-1968” generation built new ideas from the roots of these foundational critiques. Key thinkers will be selected from theorists such as Hegel, Marx, Adorno, Benjamin, Habermas, Lyotard, Foucault, among others.</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<p>This course is aimed at complementing the Western Intellectual Heritage course, by building on key idea in European thought and following their development in contemporary times. However, it is NOT necessary to have completed Western Intellectual Heritage, and the course is possible to attend as a stand-alone course. Through promoting reflexivity, students will deepen their understanding of key aspects of European thought by questioning, debating and discussing how these ideas have been formed, contested, and remade across the developing social, political, and economic landscape of 20th century Europe. Bringing students into the current day with post-modern critiques of “modernity”, as well as the emerging digital and fluid cultures of post-modernity, students will learn the conceptual foundations that continue to shape their organizational and personal lives.</p> <p>In terms of process, the students will learn to express themselves orally and in writing, in a class dynamic that will emphasize interactivity, critical self-reflection and open debate.</p>
---	--

Teaching Method	While there will be some lectures this course is above all a course in general culture based on open discussions with the students.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % • Continuous Assessment : 100 %
Textbook	

Bibliography	
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Multiculturalidad y Identidad: miradas mixtas sobre la civilización occidental</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Islam Gazi	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>This course complements and extends topics covered in the course Western Intellectual Heritage, although it may be taken as a stand-alone course. Multiculturalidad y Identidad focuses on the alternative and marginalized voices, traditions and cultures running through the modern period. From indigenous societies around the world, to social justice movements including feminist and worker movements, the course will move from early responses to modernization to more contemporary social theories around digital, media and globalization.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Our overarching goal is to problematize the notion of a monolithic modern heritage, while providing a snapshot of the diversity of perspectives running through contemporary society. Students will learn to discuss and reflect on the multiple and often unpredictable consequences of development, innovation and cultural exchange, and reflect upon how to maintain a dynamic and cosmopolitan society while acknowledging and the diversity of forms of life across time and space. In terms of process, the students will learn to express themselves orally and in writing, in a class dynamic that will emphasize interactivity, critical self-reflection and open debate.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	While there will be some lectures this course is above all a course in general culture based on open discussions with the students.
Evaluation	Continuous Assessment : 100 %
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Négociation d'affaires</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Chetouane Rachid	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	97.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>7 séances alternant approche théorique et conduite de négociation. Les cas de négociation privilégient les situations complexes et la conduite de négociation multilatérales</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>maîtriser la négociation, de la préparation à la conduite, par le biais d'outils opérationnels de chacune de ces phases.</p>
---------------------------------------	---

Méthode d'enseignement	Outils théoriques illustrés et transférés par la mise en pratique par les participants
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Refléter le degré d'acquisition théorique et pratique des comportements et savoir faire requis dans les négociations d'affaire</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	<p>Fisher et Ury (1982), Comment réussir une négociation ?, Paris: Seuil. Dupont C. (1990), La Négociation, Conduite, Théorie et Applications, 3^eEd., Paris, Dalloz . Jolibert A. et Velasquez M. (1989), La Négociation Commerciale, Cadre Théorique et Synthèse, Recherche et Application en Marketing, 4, 4, pp. 51-70. Walder F. (1959), Saint-Germain ou la Négociation, Paris, Gallimard.</p>

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Nouveaux comportements managériaux</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Barrand Jerome	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	97.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Ce cours se partage en deux parties non disjointes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une première partie explique les évolutions sociétales et leurs impacts sur les organisations humaines afin de mettre en avant des comportements ou modes d'action spécifiques en matière d'anticipation, de coopération et d'innovation, les 3 leviers d'une agilité comportementale et organisationnelle. Les participants sont alors invités à s'interroger sur leurs propres pratiques en matières d'agilité - une seconde partie explique les ressort de la construction des structures de personnalité. les participants sont ensuite invités à mieux se connaître et à travailler, en lien avec l'agilité, sur leurs rapports aux autres. <p>Enfin, afin d'ancrer ces apprentissages, les participants travaillent sur les cultures de différents pays afin d'en analyser les mécanismes comportementaux clés et leurs impacts dans les relations au travail.</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Ce cours vise à faire acquérir les comportements managériaux justes et performants pour obtenir le meilleur de son équipe dans le respect des bonnes relations humaines et de l'épanouissement de chacun. la performance collective durable réclame en effet une bonne connaissance de soi, des autres et de l'impact de sa communication les uns sur les autres.</p>
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Alternance de conférence, de passages de tests personnels, d'ateliers de réflexion et de jeux pédagogiques
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Afin de valider les acquis, les participants doivent, en petits groupes, choisir un pays et en étudier la culture pour en déduire la perméabilité à l'agilité et analyser comment se comporter avec des collaborateurs issus de ce pays. Cette analyse est commencée très en amont dans le cours et se finalise par une soutenance en fin de parcours, au delà des heures de cours. ce travail se fait en petits groupes.</p>
Manuel de référence	<p>Jérôme Barrand, "Le manager agile", Dunod, 2012, 2ème édition Gérard Collignon, Pascal Legrand, "Coacher avec la process communication", Interéditions Dunod, 2006</p>
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ</small> <small>CCI GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Outils VBA pour la finance</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Desmoulins-Lebeault Francois	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	78.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce cours présente les bases du langage de programmation des macro excel : VBA. Cet outil est utilisé pour développer de petits programmes servant à résoudre des problèmes financiers.
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	Les étudiants ayant suivi ce cours devraient pouvoir comprendre / modifier des programmes financiers en VBA et écrire eux même des macros utilisables dans un contexte de finance.
---------------------------------------	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme
Objectif 1 : A acquis les compétences nécessaires pour un usage pertinent des systèmes d'information
Est capable d'utiliser de manière efficace et performante les outils informatiques courants
Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe
Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe

Méthode d'enseignement	De courtes périodes d'explication des méthodes et outils du langage, entrecoupées de mise en application concrète sur les ordinateurs.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>Un projet de groupe final et un contrôle continu individuel oral en cours de classes.</p>
Manuel de référence	Le fascicule distribué.
Ouvrages complémentaires	"Applications financières sous Excel en Visual Basic", par Fabrice Riva. Editions Economica
<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>	

 <p>G GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEAD FOR SOCIETY UNIVERSITE DE GRENOBLE</p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Social Marketing	Syllabus
--	--	-----------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Pruski Yamim Amanda	Department	MKT

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>The objective of the Social marketing course is to apply marketing principles to the promotion of social ideas, such as:</p> <p>saving money for retirement, adopting preventive behaviors (having a balanced diet, not smoking, exercising regularly, etc), investing time and/or money to help social causes. The idea is not to sell a product or a service, but to identify ways to convince people to CHANGE their behaviors. During this course you'll learn how to prepare, design, evaluate and develop a social marketing campaign.</p>
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>Learn how to apply the social marketing process to develop campaigns aiming at promoting social change.</p> <p>Learn the differences between SOCIAL MARKETING and SOCIETAL MARKETING, identifying key factors of success of each strategy.</p> <p>Learn how to develop a social marketing strategy from A to Z, through a concrete example.</p> <p>Learn how to evaluate the efficacy of a social marketing campaign</p>
---	---

Teaching Method	Lectures and working sessions Case study of a practical social marketing problem
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>Evaluation will be:</p> <ul style="list-style-type: none"> - individual and collective, - written and oral, - on theoretical knowledge and the ability to apply it to practical situations
Textbook	Andreasen, Alan R. (1995), Marketing Social Change: Changing Behavior to Promote Health, Social Development, and the Environment, Washington, DC: Library of Congress.
Bibliography	Kotler, Philip and Roberto, Eduardo L.(1989), Social Marketing: strategies for changing public behavior, New York, NY: The Free Press.
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Spécificité du spectacle vivant:Environnement culturel 2</p>	<p>Syllabus</p>
---	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Van Der Stichele Hélène	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Stratégie et plan de communication</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Laurens Ivan	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Construire une campagne de communication 360°. Bases théoriques de la communication. Les outils principaux pour communiquer. Exercices pratiques.</p>
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	<p>Savoir concevoir une stratégie et des objectifs de communication. Savoir organiser une campagne de communication en utilisant les différents leviers.</p>
---------------------------------------	--

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'oral Communique clairement et de façon concise à l'écrit</p> <p>Objectif 2 : A développé un esprit critique et des compétences de résolution de problèmes Est capable de choisir une position et de la défendre</p> <p>Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe</p> <p>Objectif 2 : A identifié ses capacités de leadership Est en mesure de développer ses capacités à exercer un leadership.</p>

Méthode d'enseignement	Apports méthodologiques et ateliers de cas pratiques.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 %
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Stratégie financière	Syllabus
--	--	-----------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Loiseau Alain	Département	GDF

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	78.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	Ce cours de stratégie financière a pour vocation d'intégrer les acquis théoriques de la finance dans des situations pratiques rencontrées par les entreprises. L'accent, dans toute la mesure du possible, sera mis sur l'étude des comportements et des stratégies des entreprises de haute technologie.
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	Le principal objectif du cours est d'apprendre aux étudiants à utiliser leurs acquis théoriques en finance pour analyser et prendre des décisions financières stratégiques : investissements importants, distribution de dividendes, augmentation de capital et/ou d'obligations convertibles.
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	Compte tenu des objectifs le cours fera appel de façon intensive à la méthode des cas. Les étudiants seront amenés à rédiger des notes de synthèse et à rechercher par eux-même de l'information financière.
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % L'évaluation porte sur la participation au cours avec notamment la réalisation de dossiers sur les stratégies financières des entreprises de haute technologie (40% de la note) et une étude cas à réaliser en petits groupes de 3 à 4 étudiants en temps limité (8 heures) avec utilisation de tous documents et ressources Internet.
Manuel de référence	Michel ALBOUY, "Décisions financières et création de valeur", 2e éd., Economica, Paris, 2003 Michel ALBOUY, "Finance : investissement, financement acquisitions", 3e éd., Economica, Paris, 2010. Michel ALBOUY et Christophe BONNET, "OPA, OPE et LBO", Economica, Paris, 2008.
Ouvrages complémentaires	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Strategy as Practice for Middle Manager: Learning how to strategize	Syllabus
--	---	-----------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Le Loarne Severine	Department	MTS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>This course aims at learning how to strategize, as manager (middle manager, entrepreneur, eventually CEOs).</p> <p>Being capable of crafting a diagnosis for the organization, business unit, company is one thing. Being able to craft a vision, an ambition for this same organization is another task. And making this ambition adopted by all members and stakeholders is another one, too!</p> <p>This course aims at developing competencies to overcome these two last challenges: How to create a vision for one organization and how to defend this vision (eventually adapt it) facing other visions from other stakeholders.</p> <p>The course consists in a training in strategic management (thanks to Approach of the "Strategy as Practice") and entrepreneurial leadership.</p>
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	<ul style="list-style-type: none"> - Being capable of crafting a vision for one business unit based on an established diagnosis - Being capable of selling this vision (and action plan) to the whole stakeholders - Learning on oneself
---	---

This module has a high level of contribution to the following learning goals for the program
<p>Learning goal 1 : Is able to adapt, evolve and cooperate in an international and/or culturally diverse environment Is functional in a first foreign language</p> <p>Learning goal 2 : Considers the human, social and environmental consequences of business decisions and practices Demonstrates the capacity to identify an ethical dilemma and to take position based on his/her personal value system Is able to identify and evaluate different alternatives on the basis of the consequences for the different stakeholders Is able to choose a sustainable course of action and defend it</p> <p>Learning goal 2 : Has developed knowledge and skills for managing technology, innovation and related organisational changes Understands and anticipates the impact of innovation and technology on organizational performance</p> <p>Learning goal 2 : Has developed effective communication skills Demonstrates clear and concise oral communication Demonstrates clear and concise written communication</p> <p>Learning goal 2 : Has developed critical thinking and problem-solving skills Is able to identify root causes of a problem Is able to collect, in a relevant, organized and non-biased way, the necessary information and data Is able to analyse the collected data through relevant methodologies Is able to question the quality of the information used (rigour, reliability, value of evidence, etc.) and to identify and weigh opposing arguments and evidence fairly Is able to choose a position and defend it</p> <p>Learning goal 2 : Has discovered his/her leadership capabilities Is able to develop his/her abilities to exercise leadership</p>

Teaching Method	Depending on the involved lecturer and the topic of the session, the course might be a face to face or an on-line course. Whatever the context, each session is based on (1) readings to be done before class, (2) quiz to be sure that everyone got the basic points of the readings, (3) discussion and key learnings, (4) application to a specific context (thanks to a case study, a serious game, etc.)
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % Reflexion journal as a basis of middle manager
Textbook	
Bibliography	
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOOT SOCIETY</small> <small>UNIVERSITY OF GRENoble</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Supply Chain 5.0 : les enjeux modernes de la Supply Chain</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Roche Roussel Celine	Département	MTS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	24.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	
---------------------------------	--

Acquis à l'issue du module	
---------------------------------------	--

Méthode d'enseignement	
-----------------------------------	--

Evaluation	
-------------------	--

Manuel de référence	
--------------------------------	--

Ouvrages complémentaires	
-------------------------------------	--

<p>02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management</p>

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small></p> <p><small>UNIVERSITÉ</small> G2 GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Sustainability as a strategic lever for companies</p>	<p>Syllabus</p>
---	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Stadtler Lea	Department	MTS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	
---	--

Teaching Method	
Evaluation	
Textbook	
Bibliography	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Systems thinking for a learning organization</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Olsthoorn Mark	Department	MTS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	
-------------------------------	--

Module Learning Outcomes	
---	--

Teaching Method	
Evaluation	
Textbook	
Bibliography	

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ</small> <small>CCI GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Théâtre, improvisation et entreprise</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Lesavre Laurent	Département	HOS

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	51.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Description du cours	<p>Travail sur la créativité par l'action théâtrale. Introduction aux techniques de match d'impro et selon les opportunités, techniques de masques de commedia. Les séances conduisent à la préparation d'une séance finale où selon les besoins de chacun, une saynète sera préparée, ou un match d'improvisation sera organisé.</p> <p>Introduction aux différentes formes de théâtre d'entreprise, sur mesure et théâtre forum</p>
---------------------------------	---

Acquis à l'issue du module	<p>Développer la créativité et poursuivre le travail de première année sur la confiance en soi S'initier à l'usage du théâtre en entreprise</p>
---------------------------------------	---

<p>Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme</p>
<p>Objectif 1 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'oral</p>

Méthode d'enseignement	pédagogie par l'action
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu : 100 % <p>la présence au cours est fondamentale et suffit à l'évaluation. C'est un module avec obligation de moyens et non de résultats. On propose un parcours à travers la créativité, le suivre permet d'engranger des savoirs être nécessaires pour chacun.</p>
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	Scènes de management PUG 2013, Laurent Lesavre, chapitre sur la formation

02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise à l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Tomorrow's managers: reflexive and hearted leaders</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	Peticca Harris Amanda	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>Understanding our physiology better to interact with our partners and collaborators better in a collective intelligence dynamic!</p> <p>Through a ludic and practical pedagogy, we invite you to discover how your human potential reinforces your know-how and interpersonal skills deemed to be essential to any future manager.</p> <p>This course will cover:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. what the space for emotions and feelings in the corporate environment is 2. how a manager can deal with them 3. discussions on the posture of a manager as the creator of an environment within which his/her collaborators feel secure of expressing themselves, engaging themselves and their creativity fully in their job. <p>N.B.: So if ever you are not genuinely interested in soft skills and mindfulness, we encourage you NOT TO apply to this course.</p>
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>The title of this course could be « Giving life to Management: crossed insights from a researcher (Christelle Tornikoski) and a health practitioner (Sébastien Didelot). »</p> <p>The goals of this course are:</p> <ul style="list-style-type: none"> - to give life to managerial words through an experiential approach: the idea is that your knowledge in Management becomes alive, creative and innovative. - to invite you to test, question yourself on your own posture of future manager, by observing the physiological impacts of some situations you encounter in your daily life. - to experiment the relationship you have to yourself and others in terms of respect and open mindedness in case of troubled situations or disagreements.
---	---

Teaching Method	Experiential activities, debates, readings, videos
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>On-going assessment: 100 %</p> <p>Self-assessment of your progress under our supervision</p>

Textbook	Ruiz, Miguel & Mills, Janet (2000). The Four Agreements: A Practical Guide to Personal Freedom (A Toltec Wisdom Book) Jampolsky, Gerald (Dr) (2012). Love, is letting go of fear. 3rd Edition.
Bibliography	Laloux, Frédéric (2016). « Reinventing organizations : an illustrated invitation to join the conversation on next-stage organizations » Ed° Nelson Parker
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT <small>BUSINESS LEAD FOR SOCIETY</small> <small>UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</small></p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 UE: Political Economy and Business</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	O Sullivan Patrick	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	74.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>The course covers the historical evolution of the European Union from its beginnings to the present including the impact of the major 2004 Enlargement and a detailed discussion of economic and monetary union and the single currency. The unique institutional framework of the EU will be treated in depth. Contemporary challenges of the EU will be examined and debated. Key topics will be</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. History and Institutions of the European Union and the dynamic logic of the integration process. 2. The contemporary institutional position in the EU; Lisbon Treaty and the political and institutional challenges of the present situation. 3. Past and potential future enlargement of the EU; the impact of enlargement in Eastern Europe. 4. The so-called European Social Model; characteristics and variations. 5. EMS and EMU: the long road to and the debates surrounding the European single currency. 6. The Euro in the aftermath of the 2008 financial crisis, root causes and consequences of the sovereign debt crisis in the EU, the Euro as a possible model for other currency unions.
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>By the end of the course a student should:</p> <ul style="list-style-type: none"> • have a clear understanding of the institutional structure of the European Union and of their historical origins and political inspiration • have a clear understanding of the economic rationale which underpins the functioning of the European Single Market and of its economic impact on doing business in Europe • have an understanding of the theoretical underpinning and of the practical business implications of the adoption of the single currency, the Euro • have an understanding of the macroeconomic and political complexities surrounding the contemporary sovereign debt crisis the EU • have an awareness of the distinctiveness of the European social model and of the political dimensions and related controversies surrounding all of the above areas of EU activity • be able to formulate well-informed opinions on a range of these more controversial issues and to make articulate presentations on these.
---	---

Teaching Method	
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Examination : 80 % • Continuous Assessment : 20 %

Textbook	SENIOR-NELLO S (2015) "European Union; Economics, Politics and History", McGraw Hill, Maidenhead
Bibliography	PELKMANS J '(2006) European Integration: Methods and Economic Analysis, FT Prentice Hall, London
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITÉ DE GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Vente stratégique grand compte en B to B</p>	<p>Syllabus</p>
--	--	------------------------

Programme/ Session	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Année Académique	2020-2021
Responsable de module	Lefevre Marie-France	Département	MKT

Volume horaire face à face	24.0 heures	Nombre total d'heures de travail	51.0 heures	Coefficient	1.0	Crédits ECTS	6.0	Crédits US	3.00
---	----------------	---	----------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

<p>Description du cours</p>	<p>L'ambition de ce cours est de vous faire "aimer" la vente, ou plus précisément de vous faire adhérer aux vertus de la communication interpersonnelle pour partager, influencer et convaincre un client ou tout acteur de votre environnement</p> <p>Pourquoi c'est important ? La démarche commerciale porte germe l'efficacité de notre communication 'managériale, équipe, personnelle,...) et constitue un atout décisif pour faciliter votre évolution dans les entreprises.</p> <p>Comment ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour chaque sessions de de travail : • Un contenu à lire, une vidéo à consulter, un travail en équipe à préparer avant chaque cours • Une priorité donnée aux échanges, à l'application et aux entraînements afin de favoriser la remise en question, les ancrages et l'acquisition de réflexes (et le plaisir de mesurer sa progression ! • La condition est de « jouer le jeu » en amont (votre travail préparatoire) et en aval (implication dans votre plan d'actions personnel et les travaux d'équipe) • Un jury de professionnels pour vous challenger <p>« Dans votre peau d'étudiant », quel bénéfices au terme du séminaire ? « J'ai compris pourquoi et comment je peux concilier efficacité et plaisir à travailler ma communication interpersonnelle, comment je peux gagner en clarté et en impact auprès des autres » « Le séminaire était pragmatique, responsabilisant avec des exemples et témoignages client pertinents »</p> <p>Ce cours prépare les étudiants qui le souhaitent à participer aux concours de vente organisés par gem ; Concours des Dirigeants commerciaux en mars GEM négociateur en avril</p>
------------------------------------	---

<p>Acquis à l'issue du module</p>	<p>Comprendre les enjeux de la fonction "commerciale" et les éléments de différenciation Etre capable de mener une négociation en B to B Mener une stratégie d'approche globale d'un compte client Travailler efficacement en équipe</p>
--	--

Ce cours a une contribution affirmée dans les objectifs Assurance of learning suivants du programme	
Objectif 1 : A développé une capacité à communiquer de façon efficace Communique clairement et de façon concise à l'oral Communique clairement et de façon concise à l'écrit	
Objectif 2 : Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe Est capable de travailler de façon efficace et constructive en groupe	
Objectif 2 : A identifié ses capacités de leadership Est en mesure de développer ses capacités à exercer un leadership.	

Méthode d'enseignement	La pédagogie repose sur des apports méthodologiques mis en pratique par les étudiants à travers des études de cas et des recherches menées par les étudiants. Les étudiants travailleront sur des cas réels présentés par des professionnels, ils seront évalués par un jury de professionnels La diversité des intervenants permettra d'aborder différents secteurs d'activité et de comprendre la spécificité de la démarche dans des entreprises de différentes tailles.
Evaluation	• Contrôle continu : 100 % Etude de cas à mener en équipe avec négociation finale
Manuel de référence	
Ouvrages complémentaires	La vente B to B Frank Rouault - editions AFNOR - février 2017 The challenger sale Matthew Dixon - CEB

02/04/2020 - Copyright   Grenoble Ecole de Management. Ce syllabus est la propriété de Grenoble Ecole de Management. Toute utilisation par une autre institution est soumise   l'obtention d'une autorisation préalable de Grenoble Ecole de Management

 <p>GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT BUSINESS LEADERSHIP SOCIETY UNIVERSITY OF GRENOBLE</p>	<p>Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4 Western Intellectual Heritage</p>	<p>Syllabus</p>
--	---	------------------------

Program/ Intake	Programme Grande Ecole 3A - Périodes 3 et 4	Academic Year	2020-2021
Module Supervisor	O Sullivan Patrick	Department	HOS

Contact Hours	24.0 hours	Total Study Hours	24.0 hours	Coefficient	1.0	ECTS Credits	6.0	US Credits	3.00
--------------------------	---------------	------------------------------	------------	--------------------	-----	-------------------------	-----	-----------------------	------

Module Description	<p>The course will be constructed around considerations about the philosophies of human history as proposed by Hegel and Marx. It will then deal with certain major themes concerning the history of Western thought and culture: the birth of the West, Christianity, the Enlightenment Movement and universalism. After this introductory preamble, the course will chronologically study the thought of Ancient Greece; Christian philosophy; Eastern contributions and emergence; the philosophy of progress through the application of knowledge and science; Rationalism (Descartes, Leibniz, etc.); Empiricism (Locke, Hume); the representation of the world (Kant); Hegel, Marx dialectic and philosophy of history; Positivism and linguistic philosophy; Post-modernism; Phenomenology and Existentialism.</p>
-------------------------------	---

Module Learning Outcomes	<p>The object of this course is to make European students aware of the assumptions that are found in the roots of their characteristic vision of the world; for non-Europeans, their introduction to the origins of the world of thinking and to view the world of Europeans. At the end of the course, the student will have mastered the major themes of European philosophy from the time of the Greeks until the present day and will have understood the link between these major concepts and the socio-economic framework in which they arose. He will have an idea of the importance (for Western culture at least) of the critical mind and a tendency to always contest accepted points of view in the search for truth; he will understand the conversion of this critical attitude into an idea for continual progress and social and economic development.</p>
---	---

Teaching Method	<p>While there will be some lectures this course is above all a course in general culture based on open discussions with the students.</p>
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Continuous Assessment : 100 % <p>3000 word essay</p>
Textbook	<p>Gérard Chaliand, Sophie Mousset: l'héritage occidental, Odile Jacob 2002 Gérard François Dumont, Pierre Verluise Géopolitique de l'Europe, Sedes 2009 Marc Nouschi, Petit Atlas historique de la culture en Occident, 2009 Copleston F, "History of Philosophy" various volumes (as relevant), Doubleday Image books, New York 1965. O'Sullivan P, "Economic Methodology and Freedom to Choose" Routledge Revival, London 2011 (Chs 1-3).</p>

Bibliography	Samuel Huntington: le Choc des civilisations, Odile Jacob, 1997 Jean Delumeau: La peur en Occident, Pluriel Hachette, 1978 Tzvetan Todorov: La peur des barbares, Robert Laffont, 2008 Hérodote: histoires, éditions Belles lettres Daniel Boorstin: Histoire des Américains, Bouquins, 1981
02/04/2020 - Copyright © Grenoble Ecole de Management. This syllabus is the property of Grenoble Ecole de Management. Prior permission must be obtained from Grenoble Ecole de Management for use in any other training or management program	