

## FICHE DE PROJET DE CREATION D'UN DIPLOME D'UNIVERSITE

### DU FRANCO-UKRAINIEN « MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL »

#### I - Fiche récapitulative

Date d'ouverture prévisionnelle :

Septembre 2022

Composante(s) assurant la responsabilité pédagogique de la formation :

IAE Metz School of Management / Collegium LMI



Composantes partenaires

IAE Nancy School of Management  
IDMC

Nom du Responsable pédagogique de la formation :

Smaïl BENZIDIA

Qualité :

Professeur des Universités en Sciences de Gestion

Téléphone :

+33 (0)6 67 40 47 05

E-mail :

[smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr](mailto:smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr)

Composante de rattachement :

IAE Metz – Collegium LMI

Composante assurant la responsabilité administrative (inscription des étudiants, conventions ou contrats de formation, etc...) :

IAE Metz School of Management

## II - Description générale du projet

### 2.1. Objectifs de la formation

Le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » prend forme dans le cadre de plus de 20 ans de partenariat entre l'Université de Lorraine (UPMV avant 2012) et l'Université Nationale Yuriy Fedkovych de Tchernivtsi, en place depuis 1999. Dans le contexte actuel en Ukraine, un fort besoin émerge pour la professionnalisation des cadres pouvant assurer la gestion des projets franco-ukrainiens, que ce soit au sein des institutions humanitaires ou d'aide au développement, ou bien dans le milieu économique. Dans la perspective de l'adhésion de l'Ukraine à l'Union Européenne, les échanges entre la France et l'Ukraine sont amenés à croître, tant entre les collectivités territoriales et les institutions publiques, que dans le secteur privé. Dans ce sens, la Ville de Metz a signé un accord de jumelage avec la Ville de Tchernivtsi en Ukraine le 22/04/2022 qui prévoit un soutien au développement des relations académiques et de recherche entre l'Université de Lorraine et l'Université Nationale Yuriy Fedkovych de Tchernivtsi. Par ailleurs, l'Université de Lorraine a aussi un partenariat avec l'Université Nationale de Kyiv Taras Shevtchenko qui couvre tous les domaines de formation des deux universités.

Le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » concerne prioritairement les étudiants en formation initiale, en fin de premier cycle universitaire (quel que soit la spécialité, avec un niveau minimum en langue française), se trouvant en Ukraine ou provisoirement déplacés en France / en Europe à cause de la guerre, souhaitant obtenir les compétences fondamentales en gestion de projets et commerce international. Des personnes déplacées d'Ukraine ayant déjà une certaine expérience professionnelle pourraient aussi postuler via le dispositif de la formation continue.

Dans la logique de professionnalisation portée par le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » à destination de ce public particulier confronté de manière frontale à la gestion de situation de crises, il s'agit d'apporter au public visé une formation généraliste dans le domaine du management, avec un accompagnement singulier lors de l'immersion pratique en entreprise pour le stage de fin d'études, afin de permettre aux futurs diplômés d'accéder à des emplois de manager de proximité en Ukraine, en France et dans des pays qui développent des relations commerciales avec l'Ukraine.

Le contenu pédagogique abordera donc plusieurs aspects du domaine du management et du commerce international : *management international* (gestion de projets, gestion du système d'information,

management et gestion de la connaissance), *marketing international* (marketing stratégique, commerce international, pratiques de l'export, logistique, marketing digital), *gestion financière* (comptabilité générale, comptabilité analytique, analyse financière, financement des start-up), *management interculturel* (gestion des équipes, gestion du changement, gestion des conflits et techniques de négociation, stratégies de communication), *ateliers de professionnalisation* (développement personnel, ateliers sur l'insertion professionnelle, ateliers avec les recruteurs), *stage en entreprise*, etc.

## 2.2. Positionnement de la formation au sein de l'offre globale de l'université (vérifier notamment que la formation ne génère pas de concurrence intra-UL) ; positionnement par rapport aux besoins du marché (au niveau local/territorial, régional, national, international)

- ➔ *Comment cette formation se positionne-t-elle au niveau de l'offre de l'UL (prendre l'attache des composantes/équipes bénéficiant d'une expertise sur le domaine traité) ? S'intègre-t-elle dans une logique de filière ? Cette formation a-t-elle vocation à se transformer à terme en diplôme d'État ?*
- ➔ *A quel besoin répond-elle ? Quel est son positionnement : sur un territoire, régional, national... ? Répond-elle à une demande de branche professionnelle ? Existe-t-il des formations équivalentes ? etc.*

Pour toute question ou demande d'appui sur ce sujet, vous pouvez contacter : [dfoip-etude-marche@univ-lorraine.fr](mailto:dfoip-etude-marche@univ-lorraine.fr)

Il n'existe actuellement aucune formation en France proposant un programme similaire au DU Franco-ukrainien « Management et commerce international ». C'est un projet innovant pour l'Université de Lorraine.

Cette formation est à notre connaissance la seule au sein de l'UL. Elle répond à l'évolution du besoin important et croissant en lien avec les projets de développement à venir en direction de l'Ukraine, anticipé au vue des facteurs contextuels suivants:

- l'accroissement du nombre de personnes temporairement déplacées d'Ukraine en France (le Gouvernement Français ayant annoncé que la France s'apprête à accueillir 100 000 déplacé(e)s d'Ukraine),
- l'accroissement anticipé du nombre des projets de développement entre l'Union Européenne et l'Ukraine à venir (dans une logique d'adhésion future de l'Ukraine à l'UE),
- l'accroissement de l'intérêt des entreprises ukrainiennes pour le marché français / pour les marchés des pays de l'Europe Occidentale,
- les perspectives de nouveaux marchés de reconstruction pour les entreprises lorraines et françaises en Ukraine, etc.

En complément des aspects pédagogiques théoriques au cœur de cette formation, celle-ci conjugue enseignements académiques, ateliers de mise en situation et immersion en entreprise. Un mix entre « présentiel et distanciel » est envisagé dans la mise en œuvre de ce DU, avec une priorité au présentiel.

## 2.3. Publics visés

Pré-requis et niveau d'entrée requis :

Type de public : Formation Initiale et Formation Continue.

BAC+2 (L2) minimum. A défaut d'un titre Bac +2, un avis pédagogique favorable peut être attribué après aval du responsable pédagogique. Le candidat devra aussi présenter un projet professionnel en cohérence avec les objectifs de la formation.

## 2.4. Niveau de la formation

Niveau 6 de l'EAQF Européen (<https://europa.eu/europass/en/description-eight-efl-levels>).

## 2.5. Partenariats envisagés

- Quels partenariats internes (laboratoires, ...) et externes sont envisagés ?
- Quel est leur degré de finalisation ?

### En interne :

Collaborations à envisager avec les composantes de l'UL dans le domaine du Droit et Management qui proposent des formations dans le champ du management international et management de l'innovation.

### En externe :

Cette formation s'appuiera sur un partenariat avec le milieu universitaire, diplomatique, le milieu associatif et les collectivités territoriales actives sur l'axe bilatéral franco-ukrainien.

1. L'Université Nationale de Tchernivtsi Yuriy Fedkovych et l'Université Nationale de Kyiv Taras Shevchenko sont les deux partenaires universitaires principaux de ce DU, eu égard aux conventions de partenariat avec l'Université de Lorraine en cours.
2. La Ville de Metz soutient le projet dans le cadre du jumelage avec la Ville de Tchernivtsi signé en Ukraine le 22/04/2022. Un soutien de l'Eurométropole de Metz est en cours de discussion.
3. Région Grand Est : un soutien de la région Grand Est est envisagé pour participer au financement de l'ingénierie de formation et à la prise en charge d'une partie des coûts de formation.
4. Une demande d'appui est en cours auprès de l'Ambassade de France en Ukraine et auprès de l'Association des Universités Francophones (AUF).
5. Un partenariat spécifique est envisagé avec l'Académie Ukrainienne de Leadership ([www.ual.ua](http://www.ual.ua)) afin d'identifier dans leur vivier des candidats potentiels souhaitant postuler pour le DU Franco-Ukrainien de Management et Commerce International. Cette Académie gère un réseau de jeunes Ukrainiens brillants et talentueux ayant suivi une sélection fine et un programme spécifique (inspiré des pratiques de développement du leadership en Israël) après l'obtention de leur attestation de fin d'études secondaires et avant d'intégrer le parcours universitaire en Ukraine.
6. Du côté associatif, l'association Échanges Lorraine-Ukraine (ELU) et la Fondation Global Ukraine seront mobilisées pour accompagner les étudiants à leur arrivée à Metz, dans leur recherche des stages et pour leur insertion professionnelle à la fin du DU Franco-Ukrainien de Management et Commerce International. Par leurs réseaux au sein de la diaspora ukrainienne dans plus de 80 pays du monde, ces deux ONG joueront le trait d'union nécessaire entre l'offre pédagogique que l'Université de Lorraine proposera via ce DU et la demande exprimée par les institutions, collectivités, agences de développement, entreprises et start-up impliquées dans le développement des échanges internationaux avec l'Ukraine.
7. Durant la formation, les étudiants pourront participer à des conférences on-line animées par les professionnels du réseau *Global Ukraine* qui travaillent dans différentes institutions et sociétés européennes et internationales (Conseil de l'Europe, Banque Mondiale, Facebook, Google, Amazon, SpaceX, NASA, Université de Stanford, Université de Harvard, Ambassades, Arcelor Mittal, etc.). Ainsi, les 10 étudiants les mieux classés après les épreuves sur l'ensemble des matières auront la possibilité de réaliser leur stage sous l'accompagnement des expatriés Ukrainiens du réseau *Global Ukraine*, dans des entreprises multinationales et institutions internationales de prestige. L'IAE Metz School of Management, le Collegium LMI et l'Université de Lorraine bénéficieront ainsi d'une vaste campagne de promotion, avec un positionnement renforcé sur l'axe « responsabilité sociale » à l'international.



## DOSSIER DE DEMANDE DE CREATION D'UN DIPLOME D'UNIVERSITE

Avant la rédaction de ce dossier, et dès la phase de conception, consultez la « [notice d'aide pour la constitution d'un dossier de création de DU](#) ».

Vous pouvez par ailleurs obtenir des informations complémentaires et solliciter un appui en contactant :  
[dfoip-creation-du@univ-lorraine.fr](mailto:dfoip-creation-du@univ-lorraine.fr)

Code de l'éducation : Article L.613.2 : Les établissements peuvent aussi organiser, sous leur responsabilité, des formations conduisant à des diplômes qui leur sont propres ou préparant à des examens ou des concours.

Cadrage de l'UL : Le diplôme d'université est un diplôme librement créé par un établissement d'enseignement supérieur, conformément à l'article L.613.2 du code de l'éducation. Il peut également s'appeler Diplôme d'établissement. Il ne fait pas partie du système LMD et ne confère aucun grade universitaire à son titulaire.

Des crédits du système européen peuvent lui être associés, mais ces crédits ne confèrent aucune équivalence ou admission à un diplôme national.

Les droits d'inscription sont fixés par l'établissement. Des droits de formation peuvent être ajoutés aux droits d'inscription.

Le DU est créé sur décision du CA après avis du CF. Les modalités de contrôle des connaissances doivent être validées selon le même circuit que pour les diplômes nationaux. La composition du jury d'admission et validation fait l'objet d'un arrêté annuel.

**L'ensemble du dossier doit être transmis à la DFOIP ([dfoip-creation-du@univ-lorraine.fr](mailto:dfoip-creation-du@univ-lorraine.fr)) en vue de son étude avant présentation dans les instances de l'UL.**

### INTITULE DU DIPLOME :

**DU FRANCO-UKRAINIEN « MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL »**

Circuit de validation :

1/ Information préalable ...

2/ Date de passage au(x) conseil(s) de composante(s) :

3/ Date de passage au Conseil de Collegium :

4/ Date de passage au Conseil de la Formation<sup>1</sup> :

5/ Date de validation au Conseil d'Administration :


<sup>1</sup> Calendrier sur l'ENT- Vie Institutionnelle- Calendriers des conseils centraux.

## I - RATTACHEMENT ADMINISTRATIF

Date d'ouverture prévisionnelle :

Septembre 2022

Composante(s) assurant la responsabilité pédagogique de la formation :

IAE Metz School of Management  
/ Collegium LMI

Composantes partenaires



IAE Nancy School of  
Management  
IDMC

Nom du Responsable pédagogique de la formation :

Smaïl BENZIDIA

Qualité :

Professeur des Universités en  
Sciences de Gestion

Téléphone :

+33 (0)6 67 40 47 05

E-mail :

[smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr](mailto:smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr)

Composante de rattachement :

IAE Metz – Collegium LMI

Composante assurant la responsabilité administrative (inscription des étudiants, conventions ou contrats de formation, etc...) :

IAE Metz School of Management

Autres certificateurs concernés (dans le cas de la création d'un DIU par exemple)

- Nom du co-certificateur (universités ou autres structures) :
- Nom du co-responsable :

## II. OBJECTIFS GENERAUX DE LA FORMATION

Le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » concerne prioritairement les étudiants en formation initiale, en fin de premier cycle universitaire (quel que soit la spécialité, avec un niveau minimum en langue française), se trouvant en Ukraine ou provisoirement déplacés en France / en Europe à cause de la guerre, souhaitant obtenir les compétences fondamentales en gestion de projets et commerce international. Des personnes déplacées d'Ukraine ayant déjà une certaine expérience professionnelle pourraient aussi postuler via le dispositif de la formation continue.

Dans la logique de professionnalisation portée par le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » à destination de ce public particulier confronté de manière frontale à la gestion de situation de crises, il s'agit d'apporter au public visé une formation généraliste dans le domaine du management, avec un accompagnement singulier lors de l'immersion pratique en entreprise pour le stage de fin d'études, afin de permettre aux futurs diplômés d'accéder à des emplois de manager de proximité en Ukraine, en France et dans des pays qui développent des relations commerciales avec l'Ukraine.

Le contenu pédagogique abordera donc plusieurs aspects du domaine du management et du commerce international : *management international* (gestion de projets, gestion du système d'information, management et gestion de la connaissance), *marketing international* (marketing stratégique, commerce international, pratiques de l'export, logistique, marketing digital), *gestion financière* (comptabilité générale, comptabilité analytique, analyse financière, financement des start-up), *management interculturel* (gestion des équipes, gestion du changement, gestion des conflits et techniques de négociation, stratégies de communication), *ateliers de professionnalisation* (développement personnel, ateliers sur l'insertion professionnelle, ateliers avec les recruteurs), *stage en entreprise*, etc.

### III. PUBLICS VISES

- a. **Type de public** : Formation Initiale et Formation Continue.
- b. **Pré-requis et niveau d'entrée requis** : BAC+2 (L2) minimum. A défaut d'un titre Bac +2, un avis pédagogique favorable peut être attribué après aval du responsable pédagogique. Le candidat devra aussi présenter un projet professionnel en cohérence avec les objectifs de la formation.

### IV. OPPORTUNITE DE LA CREATION DU DIPLOME D'UNIVERSITE

Le DU Franco-ukrainien « Management et commerce international » prend forme dans le cadre de plus de 20 ans de partenariat entre l'Université de Lorraine (UPMV avant 2012) et l'Université Nationale Yuriy Fedkovych de Tchernivtsi, en place depuis 1999. Dans le contexte actuel en Ukraine, un fort besoin émerge pour la professionnalisation des cadres pouvant assurer la gestion des projets franco-ukrainiens, que ce soit au sein des institutions humanitaires ou d'aide au développement, ou bien dans le milieu économique. Dans la perspective de l'adhésion de l'Ukraine à l'Union Européenne, les échanges entre la France et l'Ukraine sont amenés à croître, tant entre les collectivités territoriales et les institutions publiques, que dans le secteur privé. Dans ce sens, la Ville de Metz a signé un accord de jumelage avec la Ville de Tchernivtsi en Ukraine le 22/04/2022 qui prévoit un soutien au développement des relations académiques et de recherche entre l'Université de Lorraine et l'Université Nationale Yuriy Fedkovych de Tchernivtsi. Par ailleurs, l'Université de Lorraine a aussi un partenariat avec l'Université Nationale de Kyiv Taras Shevchenko qui couvre tous les domaines de formation des deux universités.

#### a) Opportunités vis-à-vis des besoins socio-économiques

*En quoi le projet répond-il à une demande socio-économique, en particulier de branche professionnelle, fédération d'entreprises, entreprises, collectivités ? Avez-vous repéré des besoins ou des évolutions de qualifications sur le marché de l'emploi ?*

Cette formation est à notre connaissance la seule au sein de l'UL. Elle répond à l'évolution du besoin important et croissant en lien avec les projets de développement à venir en direction de l'Ukraine, anticipé au vue des facteurs contextuels suivants:

- l'accroissement du nombre de personnes temporairement déplacées d'Ukraine en France (le Gouvernement Français ayant annoncé que la France s'apprête à accueillir 100 000 déplacé(e)s d'Ukraine),
- l'accroissement anticipé du nombre des projets de développement entre l'Union Européenne et l'Ukraine à venir (dans une logique d'adhésion future de l'Ukraine à l'UE),
- l'accroissement de l'intérêt des entreprises ukrainiennes pour le marché français / pour les marchés des pays de l'Europe Occidentale,
- les perspectives de nouveaux marchés de reconstruction pour les entreprises lorraines et françaises en Ukraine, etc.

En complément des aspects pédagogiques théoriques au cœur de cette formation, celle-ci conjugue enseignements académiques, ateliers de mise en situation et immersion en entreprise. Un mix entre « présentiel et distanciel » est envisagé dans la mise en œuvre de ce DU, avec une priorité au présentiel.

## b) Opportunités au regard de l'offre de formation existante (UL et hors UL)

*Si des formations proches existent à l'UL, quelle est la spécificité de ce DU ? En quoi le projet de DU répond-il à des besoins non satisfaits par rapport aux besoins du marché (au niveau local / territorial, régional, national, international) ?*

Il n'existe actuellement aucune formation en France proposant un programme similaire au DU Franco-ukrainien « Management et commerce international ». C'est un projet innovant pour l'Université de Lorraine.

## V. PARTENARIATS ENGAGES

→ Quelles collaborations internes (autres laboratoires, composantes, etc.) et/ou quels partenariats externes sont envisagés ?

→ Quelle est la nature de la collaboration ?

### Joindre dossiers et lettres d'intention

#### **En interne :**

Collaborations à envisager avec les composantes de l'UL dans le domaine du Droit et Management qui proposent des formations dans le champ du management international et management de l'innovation.

#### **En externe :**

Cette formation s'appuiera sur un partenariat avec le milieu universitaire, diplomatique, le milieu associatif et les collectivités territoriales actives sur l'axe bilatéral franco-ukrainien.

1. L'Université Nationale de Tchernivtsi Yuriy Fedkovych et l'Université Nationale de Kyiv Taras Shevchenko sont les deux partenaires universitaires principaux de ce DU, eu égard aux conventions de partenariat avec l'Université de Lorraine en cours.
2. La Ville de Metz soutient le projet dans le cadre du jumelage avec la Ville de Tchernivtsi signé en Ukraine le 22/04/2022. Un soutien de l'Eurométropole de Metz est en cours de discussion.
3. Région Grand Est : un soutien de la région Grand Est est envisagé pour participer au financement de l'ingénierie de formation et à la prise en charge d'une partie des coûts de formation.
4. Une demande d'appui est en cours auprès de l'Ambassade de France en Ukraine et auprès de l'Association des Universités Francophones (AUF).
5. Un partenariat spécifique est envisagé avec l'Académie Ukrainienne de Leadership ([www.ual.ua](http://www.ual.ua)) afin d'identifier dans leur vivier des candidats potentiels souhaitant postuler pour le DU Franco-Ukrainien de Management et Commerce International. Cette Académie gère un réseau de jeunes Ukrainiens brillants et talentueux ayant suivi une sélection fine et un programme spécifique (inspiré des pratiques de développement du leadership en Israël) après l'obtention de leur attestation de fin d'études secondaires et avant d'intégrer le parcours universitaire en Ukraine.
6. Du côté associatif, l'association Échanges Lorraine-Ukraine (ELU) et la Fondation Global Ukraine seront mobilisées pour accompagner les étudiants à leur arrivée à Metz, dans leur recherche des stages et pour leur insertion professionnelle à la fin du DU Franco-Ukrainien de Management et Commerce International. Par leurs réseaux au sein de la diaspora ukrainienne dans plus de 80 pays du monde, ces deux ONG joueront le trait d'union nécessaire entre l'offre pédagogique que l'Université de Lorraine proposera via ce DU et la demande exprimée par les institutions, collectivités, agences de développement, entreprises et start-up impliquées dans le développement des échanges internationaux avec l'Ukraine.
7. Durant la formation, les étudiants pourront participer à des conférences on-line animées par les professionnels du réseau *Global Ukraine* qui travaillent dans différentes institutions et sociétés européennes et internationales (Conseil de l'Europe, Banque Mondiale, Facebook, Google, Amazon, SpaceX, NASA, Université de Stanford, Université de Harvard, Ambassades, Arcelor Mittal, etc.). Ainsi, les 10 étudiants les mieux classés après les épreuves sur l'ensemble des matières auront la possibilité de réaliser leur stage sous l'accompagnement des expatriés Ukrainiens du réseau *Global Ukraine*, dans des entreprises multinationales et institutions internationales de prestige. L'IAE Metz School of Management,

le Collegium LMI et l'Université de Lorraine bénéficieront ainsi d'une vaste campagne de promotion, avec un positionnement renforcé sur l'axe « responsabilité sociale » à l'international.



## VI. FINALITES – REFERENTIELS D'ACTIVITES ET DE COMPETENCES

### a. Finalités professionnelles

**Est-ce que le DU permet l'insertion et l'exercice d'un métier ou de plusieurs métiers identifiés ? Dans ce cas merci de préciser le(s) type(s) de métier(s).**

CF. Codes ROME : <https://www.pole-emploi.fr/candidat/decouvrir-le-marche-du-travail/les-fiches-metiers.html>

Métier(s) visé(s)	Code ROME
Management et gestion de projet	M1703

**Est-ce que le DU vise, non pas l'exercice d'un métier en totalité, mais de compétences professionnelles complémentaires dans un secteur d'activité ? Dans ce cas merci de préciser lesquelles.**

Compétences professionnelles complémentaires
Management et gestion d'équipes

### b. Poursuite d'études envisagées éventuellement

- Master 1 Management de l'Innovation
- Master 1 Finance
- Master 1 Marketing, Vente

### c. Référentiel d'activités et de compétences

CF. Notice d'aide pour la constitution d'un dossier de création de DU, paragraphe « les référentiels de quoi parle-on ? »

REFERENTIEL D'ACTIVITES (Situations de travail et activités exercées)
<p>Le métier de manager de proximité consiste principalement à la réalisation des activités suivantes :</p> <p>Gestion de projets, planification stratégique et gestion opérationnelle des activités, Développer les ventes et de nouveaux marchés à l'international, Développer une culture managériale propice au travail collaboratif en équipe dans un contexte interculturel</p>

**REFERENTIEL DE COMPETENCES**  
(Compétences et acquis d'apprentissage correspondants)

- Analyser les besoins du client
- Analyser un marché
- Analyser la concurrence
- Définir une gamme de produits pour un marché
- Définir les caractéristiques d'un produit
- Concevoir les modalités de fabrication des produits selon les impératifs de production
- Sélectionner des fournisseurs, sous-traitants, prestataires
- Réaliser un plan marketing
- Analyser les parts de marché, ventes, marges bénéficiaires d'un produit ou d'une gamme
- Proposer des ajustements suite aux résultats des ventes
- Élaborer le plan média de mise sur le marché d'un produit
- Concevoir des supports de promotion des produits
- Concevoir un argumentaire produit
- Assister techniquement un réseau commercial
- Réaliser une veille documentaire (collecte, analyse etc.)

## VII. NIVEAU DE LA FORMATION

*CF Notice d'aide paragraphe « Niveaux de qualification : le cadre national des certifications professionnelles »*

Niveau de qualification indicatif en sortie de DU : niveau 6.

*Seule l'obtention d'une certification enregistrée au RNCP permet d'attester d'un niveau de qualification.*

## VIII. IDENTIFICATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTRIBUTION AUX COMPETENCES (ET AUX BLOCS LE CAS ECHEANT)

*CF. Notice d'aide paragraphe « Identification des enseignements et contribution des enseignements aux compétences »*

<b>Bloc de compétences</b>	<b>Compétences</b>	<b>Enseignements associés contribuant au bloc de compétences</b>
Bloc 1 : Manager des projets, maîtriser les outils de gestion de projets	Maîtriser les méthodes, les outils et le lexique de gestion de projets ; Maîtriser les méthodes et les outils de gestion du système d'information et de la gestion de la connaissance ; Savoir identifier les étapes clés d'un projet et le processus de mise en œuvre.	Gestion de projets Système d'information, management et gestion de la connaissance Simulation de gestion
Bloc 2 : Développer les ventes et de nouveaux marchés à l'international	Savoir déployer une démarche de marketing stratégique au sein d'une entreprise ; Maîtriser les principes fondamentaux du commerce International ; Acquérir les bases des stratégies e-marketing.	Marketing stratégique Commerce International Marketing digital

<p>Bloc 3 : Maîtriser les aspects comptable et financière en gestion de projets et organisation</p>	<p>Connaître les fondements et comprendre les techniques de base de la comptabilité générale ; Comprendre les objectifs et le rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de la performance de l'entreprise ; Connaître les techniques du diagnostic financier de l'entreprise Savoir faire un pitch, et présenter un projet entrepreneurial.</p>	<p>Comptabilité générale Comptabilité analytique Analyse financière Financement des start-up</p>
<p>Bloc 4 : Développer une culture managériale propice au travail collaboratif en équipe dans un contexte interculturel</p>	<p>Comprendre les problématiques de Management des RH dans les organisations multiculturelles ; Savoir manager un projet organisationnel induisant une logique de changement ; Savoir prévenir et gérer les conflits, connaître les stratégies et tactiques de négociation ; Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits et au sein d'une équipe.</p>	<p>Gestion des équipes multiculturelles Gestion du changement Gestion des conflits et techniques de négociation</p>
<p>Bloc transversal T1 : S'approprier les outils de communication</p>	<p>Élaborer une stratégie de communication valorisant à court et moyen terme l'activité de l'organisation ; Savoir gérer les relations avec la presse ; Construire une veille numérique.</p>	<p>Stratégies de communication</p>
<p>Bloc transversal T2 : Développer les qualités rédactionnelles</p>	<p>S'approprier les règles d'écriture des différents écrits professionnels ; Développer les qualités de synthèse dans les écrits.</p>	<p>Écrits professionnels  Notes de synthèse</p>

## IX. MAQUETTE DE LA FORMATION

⇒ Indiquez pour chaque UE les modalités de contrôle, les coefficients appliqués et les modalités de validation						
Premier semestre		Volume horaire du semestre : 168 h				
<b>UE 1 Management international</b>		Volume horaire de l'UE : 56 h				
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
1.1 Gestion de projets		20		/20	Ecrit	
1.2 Système d'information, management et gestion de la connaissance		20		/20	Ecrit	
1.3 Simulation de gestion		16		/20	Ecrit	
Total / 60 - Capitalisation de l'UE à partir de 30 points						
<b>UE 2 Marketing International</b>		Volume horaire de l'UE : 60 h				
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
2.1 Marketing stratégique		20		/20	Ecrit	
2.2 Commerce International		24		/20	Ecrit	
2.3 Marketing digital		16		/20	Ecrit	
Total / 60 - Capitalisation de l'UE à partir de 30 points.						
<b>UE 3 Gestion financière</b>		Volume horaire de l'UE : 52 h				
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
3.1 Comptabilité générale		12		/20	Ecrit	
3.2 Comptabilité analytique		12		/20	Ecrit	
3.3 Analyse financière		16		/20	Ecrit	
3.4 Financement des start-up		12		/20	Ecrit	
Total / 80 - Capitalisation de l'UE à partir de 40 points.						
Deuxième semestre		Volume horaire du semestre : 82 heures + 420 heures stage				
<b>UE 4 Management Interculturel</b>		Volume horaire de l'UE : 60 h				
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
4.1 Gestion des équipes multiculturelles		16		/20	Ecrit	
4.2 Gestion du changement		16		/20	Ecrit	
4.3 Gestion des conflits et techniques de négociation		16		/20	Ecrit	
4.4 Stratégies de communication		12		/20	Ecrit	
Total / 60 - Capitalisation de l'UE à partir de 30 points						
<b>UE 5 Professionnalisation</b>		Volume horaire de l'UE : 22 h				
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
5.1 Développement des compétences personnelles		12		/20	Ecrit	
5.2 Ateliers sur l'insertion professionnelle		10		/20	Ecrit	
Total / 40 - Capitalisation de l'UE à partir de 20 points						
<b>UE 6 Stage en entreprise</b>					Mémoire	
Matières	Volume horaire		Barème		Examen terminal	
	TD	Cours	Contrôle continu	Contrôle Terminal	Nature de l'épreuve	Durée de l'épreuve
Stage en entreprise (3 à 6 mois)				/20	Oral	
Total / 20 - Capitalisation de l'UE à partir de 10 points.						

## X. MODALITES D'EVALUATION

### **MCC&C : Modalités de contrôle des connaissances et des compétences**

*CF. Notice d'aide paragraphe « Les référentiels de quoi parle-on ? »*

#### **Remarques éventuelles sur les modalités d'obtention du diplôme :**

Les épreuves consistent en des examens écrits réalisés pour chaque UE (UE1, UE2, UE3, UE4, UE5) dont **les durées d'épreuves sont fixées à 2H.**

L'UE6 « Stage en entreprise » fait l'objet d'une soutenance devant un jury composé ainsi : un représentant de l'équipe enseignante (tuteur universitaire), du responsable pédagogique et d'un professionnel – le tuteur du stage en entreprise.

Exemple :

- Prise en compte des conditions d'assiduité
- Autres modalités de compensation
- En cas de non validation, modalités pour se représenter
- Etc.

## XI. Jury

⇒ **Indiquez la composition du jury. Celle-ci devra également faire l'objet d'un arrêté séparé.**

FONCTION ou QUALITE	NOM - prénom (si connu)
<b>Responsable pédagogique du diplôme</b>	<b>A déterminer</b>
<b>Un professionnel - le tuteur du stage en entreprise</b>	<b>A déterminer</b>
<b>Un EC issu de l'équipe pédagogique - le tuteur universitaire</b>	<b>A déterminer</b>

## XII. EQUIPE DE FORMATION

Nom et Prénom	Grade/Fonction	Composante ou organisme externe de rattachement	Enseignement assuré	Responsabilité UE (N° ou intitulé)
BENZIDIA Smaïl	Professeur des Universités	IAE METZ	Gestion des équipes multiculturelles	UE 4
BENTA HAR Omar	Maître de conférences HDR en Sciences de gestion	IAE METZ	Gestion de projets	UE 1
DAMEL Pascal	Maître de conférences HDR en Sciences de gestion	IAE METZ	Analyse financière	UE 3
MARIN Aramis	Maître de conférences en Sciences de gestion	IAE METZ	Développement des compétences personnelles et professionnelles	UE 5
BARTHEL Patrick	Enseignant-chercheur	IAE METZ	Marketing stratégique	UE 2
MOSKALU Violeta	Docteur en Sciences de Gestion, Intervenante extérieure			
KANTARUK-PIERRE Oksana	Docteur en Sciences de Gestion, Intervenante extérieure			
KUKONIN Mykhaylo	Intervenant extérieur			
ANDREYKO-BRETON Nataliya	Intervenante extérieure			
TOROUS Nadiya	Intervenante extérieure			
TUN Yaryna	Intervenante extérieure			

Proportion d'heures assurées par des enseignants de l'université : 30 %.

Proportion d'heures assurées par des intervenants professionnels : 70 %.

### XIII. ANNEXE 1 : FICHES UE A COMPLETER (UNE FICHE PAR UE)

### XIV. EVALUATION DES ENSEIGNEMENTS PAR LES ETUDIANTS (3E)

*Décrivez le processus d'évaluation des enseignements, notamment dans le cadre de formations proposées à des professionnels : modalités de retour d'expérience, appréciation du réinvestissement des acquis dans l'environnement de travail, etc.*

La formation est délivrée dans un format opérationnel, les ateliers pratiques y jouent un rôle important. Elle associe travaux de groupe et individuels autour d'une plateforme collaborative.

### XV. DETERMINATION DU COUT DE LA FORMATION ET DU TARIF APPLICABLE

L'annexe 2 permet de déterminer le coût de la formation et ensuite, par simulations, de définir le tarif de la formation et le seuil d'ouverture (le tarif de la formation est déterminé sur la base du coût de la formation par apprenant, auquel on ajoute une marge).

Le tarif du diplôme d'université est unique, quel que soit le public visé. Un tarif différent peut être envisagé si les prestations sont différentes selon les publics visés (à justifier alors).

Le tarif s'entend hors droits universitaires, qui s'ajouteront en fonction du niveau de la formation :

- niveau licence (jusqu'à bac+3) : égal au droit licence national
- niveau master (jusqu'à bac+5) : égal au droit master national

Tarif de la formation  
proposé :

2 800 €

Seuil d'ouverture proposé :

20  
stagiaires/étudiants

Joindre l'annexe 2 dûment complétée

Une annexe définitive doit être réalisée chaque année afin de vérifier l'équilibre financier de la formation ; elle doit servir également à fixer le tarif de l'année N+1.

La formation fera également l'objet d'une évaluation régulière dans le cadre de l'évaluation des enseignements, au même titre que les diplômes nationaux.

## ANNEXE 1 : FICHES UE

## Fiche UE 1 : MANAGEMENT INTERNATIONAL

### Nom complet de l'UE 1 : MANAGEMENT INTERNATIONAL

Composante de rattachement :	IAE Metz School of Management / Collegium LMI	Semestre concerné éventuellement :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Section CNU :	06		
Nom du responsable de l'UE :	Omar BENTAHAR	Volume horaire personnel de l'étudiant :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Adresse électronique UL :	<a href="mailto:omar.bentahar@univ-lorraine.fr">omar.bentahar@univ-lorraine.fr</a>	Langue(s) d'enseignement de l'UE :	Anglais / Français / Ukrainien

Compétences visées par l'UE (cf. référentiel de compétences du diplôme) :

Maîtriser les méthodes, les outils et le lexique de gestion de projets ;

Maîtriser les méthodes et les outils de gestion du système d'information et de la gestion de la connaissance ;

Savoir identifier les étapes clés d'un projet et le processus de mise en œuvre.

Objectifs pédagogiques de l'UE :

- Pour le cours sur la gestion de projets:
  - Acquérir les méthodes et les outils fondamentaux de la gestion de projet pour piloter un projet avec succès et se doter d'une boîte à outils ;
  - S'approprier les notions clés de la gestion de projet ;
  - Identifier le rôle et les responsabilités du chef de projet ;
  - Identifier les étapes clés d'un projet et le processus de mise en œuvre ;
  - Conduire un projet en mettant en œuvre une méthode et des outils opérationnels ;
  - Définir les instances et acteurs d'un projet ;
  - Débloquer les situations difficiles dans la gestion de projet.
  
- Pour le cours sur le système d'information, management et gestion de la connaissance :
  - Maîtriser les fondements des systèmes d'information et des technologies de l'information;
  - Savoir dialoguer avec les responsables des systèmes d'information ;
  - Évaluer les solutions techniques implémentées ;

- Participer à des projets de développements et d'implémentation de nouveaux systèmes d'information ;
- Intégrer les systèmes d'information, la gestion des savoirs et les technologies de l'information dans le management des équipes
- Pour le cours sur la simulation de gestion:
  - Permettre de se familiariser avec les outils et le lexique de la gestion de projet : budget, objectif, coût, temps, qualité, GANTT, ressources, etc. ;
  - Comprendre les interactions entre les différents volets d'un projet ;
  - Appréhender l'importance de la planification stratégique en gestion de projet ;
  - Intégrer les divergences d'opinions et de savoir-faire entre chefs de projet ;
  - Intégrer l'analyse des compétences des membres d'une équipe dans la gestion de la performance du projet ;
  - Maîtriser la question de la communication au sein du programme.

Enseignements constitutifs de l'unité d'enseignement (EC)	Volume horaire par type d'enseignement				Travaux personnels en heures (b)	Nb d'heures total en présentiel (a)	TOTAL (c) = (a) + (b)	Équivalent ETD	Modalités pédagogiques
	CM	TD	TP	Autres					
Gestion de projets		20					20	20	Ecrit
Système d'information, management et gestion de la connaissance		16					16	16	Ecrit
Simulation de gestion		16					16	16	Ecrit
									_____
									_____
TOTAL de l'UE		52					52	52	

Éventuellement : nombre d'ECTS de l'UE :

Nota : 1 crédit = 25 à 30 heures de travail

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

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

Modalités d'accès à l'UE (prérequis) :

 Oui Non

Si oui, lesquelles :

Programme de l'UE :

## Fiche UE 2 : MARKETING INTERNATIONAL

### Nom complet de l'UE 2 : MARKETING INTERNATIONAL

Composante de rattachement :	IAE Metz School of Management / Collegium LMI	Semestre concerné éventuellement :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Section CNU :	06		
Nom du responsable de l'UE :	Patrick BARTHEL	Volume horaire personnel de l'étudiant :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Adresse électronique UL :	<a href="mailto:patrick.barthel@univ-lorraine.fr">patrick.barthel@univ-lorraine.fr</a>	Langue d'enseignement de l'UE :	Anglais / Français / Ukrainien

Compétences visées par l'UE (cf référentiel de compétences du diplôme) :

Savoir déployer une démarche de marketing stratégique au sein d'une entreprise ;

Maîtriser les principes fondamentaux du commerce International ;

Acquérir les bases des stratégies e-marketing.

Objectifs pédagogiques de l'UE :

- Pour le cours sur le marketing stratégique:
  - Savoir mener une analyse de marché et choisir son segment de marché (analyse du marché, de la concurrence et analyse interne de l'entreprise) ;
  - Savoir élaborer une stratégie marketing et fixer des objectifs marketing ;
  - Maîtriser les principes de définition des options stratégiques fondamentales (segmentation, ciblage et positionnement) d'une entreprise ;
  - Savoir formuler une stratégie de mix marketing (produit, prix, promotion, placement).
  
- Pour le cours sur le commerce international, il s'agit de comprendre et connaître :
  - Les techniques de commerce international ;
  - Les documents d'exportation et d'importation et savoir les remplir
  - Le rôle et le fonctionnement des douanes, mais aussi les différents régimes commerciaux ainsi que les méthodes de classification des produits ;
  - Les processus d'importation d'une marchandise tout comme les régimes douaniers existants ;
  - L'importance des Incoterms® 2020 en commerce international ;
  - Les contrats internationaux et les principales clauses d'un contrat de vente international ;
  - Les différents moyens de paiement utilisés en commerce international ;
  - Les modalités de financement des importations et des exportations

- L'importance de la logistique, du transport international et des différentes techniques d'emballage.
- Pour le cours sur le marketing digital:
  - Comprendre les usages et les comportements des e-acheteurs ;
  - S'approprier les principes et les outils du e-commerce ;
  - Acquérir les bases des stratégies e-marketing ;
  - Accélérer la performance des ventes via internet.

Enseignements constitutifs de l'unité d'enseignement (EC)	Volume horaire par type d'enseignement				Travaux personnels en heures (b)	Nb d'heures total en présentiel (a)	TOTAL (c) = (a) + (b)	Equivalent ETD	Modalités pédagogiques
	CM	TD	TP	Autres					
Marketing stratégique		20					20	20	Ecrit
Commerce International		24					24	24	Ecrit
Marketing digital		16					16	16	Ecrit
									_____
									_____
TOTAL de l'UE		60					60	60	

Éventuellement : nombre d'ECTS de l'UE :

Nota : 1 crédit = 25 à 30 heures de travail

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

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

Modalités d'accès à l'UE (prérequis) :

Oui

Non

Si oui, lesquelles :

Programme de l'UE :

## Fiche UE 3 : GESTION FINANCIERE

### Nom complet de l'UE 3 : GESTION FINANCIERE

Composante de rattachement :	IAE Metz School of Management / Collegium LMI	Semestre concerné éventuellement :	
Section CNU :	06		
Nom du responsable de l'UE :	Pascal DAMEL	Volume horaire personnel de l'étudiant :	
Adresse électronique UL :	<a href="mailto:pascal.damel@univ-lorraine.fr">pascal.damel@univ-lorraine.fr</a>	Langue d'enseignement de l'UE :	Anglais / Français / Ukrainien

Compétences visées par l'UE (cf référentiel de compétences du diplôme) :

Connaître les fondements et comprendre les techniques de base de la comptabilité générale ;

Comprendre les objectifs et le rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de la performance de l'entreprise ;

Connaître les techniques du diagnostic financier de l'entreprise

Savoir faire un pitch, et présenter un projet entrepreneurial.

Objectifs pédagogiques de l'UE :

- Pour le cours sur la comptabilité générale:
  - Connaître les fondements de la comptabilité générale ;
  - Comprendre les techniques de base de cette discipline ;
  - Comprendre, à travers l'organisation des travaux comptables, les différents traitements des pièces de base jusqu'à la confection des états de synthèse, particulièrement le compte de résultat et le bilan.
  
- Pour le cours sur la comptabilité analytique:
  - Comprendre les objectifs et le rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de la performance de l'entreprise et maîtriser ses différents aspects et fonctionnalités ;
  - Comprendre le système d'information de gestion comme outil majeur de la prise de décision ;
  - Définir les caractéristiques d'un bon système de contrôle de gestion.
  
- Pour le cours sur l'analyse financière:
  - Connaître les techniques du diagnostic financier de l'entreprise ;

- Comprendre la formation du résultat à travers les soldes significatifs de gestion ;
  - Déterminer les différents indicateurs : activité, profitabilité, rentabilité ;
  - Élaborer les bilans fonctionnel et financier ;
  - Étudier l'équilibre financier de l'entreprise.
- Pour le cours sur le financement des start-up:
- Comprendre les cycles de financement des entreprises, de la start-up à la grande entreprise, et comment le couple « rendement-risque » évolue à travers celui-ci ;
  - Connaître les divers outils de financement à disposition, privés ou publics, en France ou à l'étranger ;
  - Donner aux étudiants l'occasion d'entendre et de rencontrer des entrepreneurs et des investisseurs afin de les sensibiliser aux enjeux spécifiques de valorisation des start-ups et du capital-risque ;
  - Sensibiliser les étudiants aux problématiques de gouvernance, notamment dans le cadre des relations entre entrepreneurs et investisseurs ;
  - Savoir structurer et accompagner, conseiller, exécuter le financement d'un projet early stage et/ou d'une start-up ;
  - Savoir faire un pitch, et présenter un projet entrepreneurial.

Enseignements constitutifs de l'unité d'enseignement (EC)	Volume horaire par type d'enseignement				Travaux personnels en heures (b)	Nb d'heures total en présentiel (a)	TOTAL (c) = (a) + (b)	Equivalent ETD	Modalités pédagogiques
	CM	TD	TP	Autres					
Comptabilité générale		12					12	12	Ecrit
Comptabilité analytique		12					12	12	Ecrit
Analyse financière		16					16	16	Ecrit
Financement des start-up		12					12	12	Ecrit
TOTAL de l'UE		52					52	52	

Éventuellement : nombre d'ECTS de l'UE :

Nota : 1 crédit = 25 à 30 heures de travail

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

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

Modalités d'accès à l'UE (prérequis) :

 Oui Non

Si oui, lesquelles :

Programme de l'UE :

## Fiche UE 4 : MANAGEMENT INTERCULTUREL

### Nom complet de l'UE 4 : MANAGEMENT INTERCULTUREL

Composante de rattachement :	IAE Metz School of Management / Collegium LMI	Semestre concerné éventuellement :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Section CNU :	06		
Nom du responsable de l'UE :	Smaïl BENZIDIA	Volume horaire personnel de l'étudiant :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Adresse électronique UL :	<a href="mailto:smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr">smaïl.benzidia@univ-lorraine.fr</a>	Langue d'enseignement de l'UE :	Anglais / Français / Ukrainien

Compétences visées par l'UE (cf référentiel de compétences du diplôme) :

Comprendre les problématiques de Management des RH dans les organisations multiculturelles ;  
 Savoir manager un projet organisationnel induisant une logique de changement ;  
 Savoir prévenir et gérer les conflits, connaître les stratégies et tactiques de négociation ;  
 Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits et au sein d'une équipe.

Objectifs pédagogiques de l'UE :

- Pour le cours sur la gestion des équipes multiculturelles:
  - Comprendre les enjeux de la gestion des hommes et des femmes dans une entreprise ;
  - Comprendre l'apport de la GRH au management ;
  - Comprendre les rôles de la fonction RH dans le fonctionnement des organisations ;
  - Comprendre l'articulation de la GRH avec les autres fonctions de l'entreprise ;
  - Comprendre les problématiques de Management des RH dans les organisations.
  
- Pour le cours sur la gestion du changement:
  - Savoir manager un projet organisationnel induisant une logique de changement ;
  - Comprendre la dimension psycho-sociale dans la conduite d'un projet (enjeux du changement, résistance, impacts, motivations, rôle des acteurs, communication, accompagnement, etc.) ;
  - Etre capable de manager un changement organisationnel en considérant les différents champs de la dimension psycho-sociale et en les plaçant au centre de la démarche ;
  - Etre capable de comprendre et de décoder les discours sur l'entreprise et sur l'organisation.

- Pour le cours sur la gestion des conflits et techniques de négociation:
  - Mieux comprendre les conflits : leurs enjeux et leurs formes ;
  - Savoir les prévenir et les gérer ;
  - Utiliser au mieux les stratégies et tactiques de négociation.
  
- Pour le cours sur les stratégies de communication
  - Savoir déployer une stratégie de communication et en assurer la cohérence sur tous ses points de contacts en ligne et off-line ;
  - Comprendre le rôle et le fonctionnement de la communication ;
  - Comprendre les principales techniques de communication des entreprises, des marques et des produits et au sein d'une équipe ;
  - Connaître les outils permettant de déployer la stratégie de communication d'une marque de manière cohérente sur tous ses points de contact avec le consommateur ;
  - Savoir comment définir une stratégie de communication.

Enseignements constitutifs de l'unité d'enseignement (EC)	Volume horaire par type d'enseignement				Travaux personnels en heures (b)	Nb d'heures total en présentiel (a)	TOTAL (c) = (a) + (b)	Equivalent ETD	Modalités pédagogiques
	CM	TD	TP	Autres					
Gestion des équipes multiculturelles		16					16	16	Ecrit
Gestion du changement		16					16	16	Ecrit
Gestion des conflits et techniques de négociation		16					16	16	Ecrit
Stratégies de communication		12					12	12	Ecrit
									_____
TOTAL de l'UE		60					60	60	

Éventuellement : nombre d'ECTS de l'UE :

Nota : 1 crédit = 25 à 30 heures de travail

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

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

Modalités d'accès à l'UE (prérequis) :

Oui

Non

Si oui, lesquelles :

Programme de l'UE :

## Fiche UE 5 : PROFESSIONNALISATION

### Nom complet de l'UE 5 : PROFESSIONNALISATION

Composante de rattachement :	IAE Metz School of Management / Collegium LMI	Semestre concerné éventuellement :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Section CNU :	06		
Nom du responsable de l'UE :	Aramis MARIN	Volume horaire personnel de l'étudiant :	<input style="width: 90%;" type="text"/>
Adresse électronique UL :	<a href="mailto:aramis.marin@univ-lorraine.fr">aramis.marin@univ-lorraine.fr</a>	Langue d'enseignement de l'UE :	Anglais / Français / Ukrainien

Compétences visées par l'UE (cf référentiel de compétences du diplôme) :

Cette UE favorise la compréhension de la notion de "développement des compétences" par des situations d'apprentissage expérientielles (action : découvrir la pratique) et intégratives (pratique réflexive : avant, durant et après l'action) ;

Elle implique la passation de nombreux outils, exercices et tests ainsi que l'élaboration d'un travail exigeant une mise en perspective des pratiques observées dans différentes entreprises et la formalisation de son projet professionnel avant, pendant et à la fin du stage en entreprise.

Objectifs pédagogiques de l'UE :

- Pour le cours sur le développement des compétences personnelles et professionnelles :
  - L'acquisition des compétences personnelles : appréhender ses propres compétences et représentations au travers de la passation de nombreux outils, exercices et tests ;
  - Des compétences interpersonnelles : favoriser les relations interpersonnelles (sensibilité aux autres, leadership, gestion des conflits) ;
  - Des compétences méthodologiques : maîtriser les outils relatifs au recrutement, à l'appréciation et au développement des Ressources Humaines tels que les techniques d'analyses de poste (traditionnelles et stratégiques), les entretiens, les tests psychométriques, les mises en situation (assessment center) ou le 360°.
  - Des compétences rattachées à l'expertise théorique et empirique : connaître les concepts et les outils relatifs à l'appréciation et au développement du personnel.
  
- Pour les ateliers sur l'insertion professionnelle:
  - Organisation des rencontres avec des recruteurs, travail sur les CV et les lettres de motivation ;
  - Présentation créative de son profil sur les réseaux sociaux utilisés lors du recrutement (LinkedIn, etc.) ;
  - Formalisation de son projet professionnel avant, pendant et à la fin du stage en entreprise.

Enseignements constitutifs de l'unité d'enseignement (EC)	Volume horaire par type d'enseignement				Travaux personnels en heures (b)	Nb d'heures total en présentiel (a)	TOTAL (c) = (a) + (b)	Equivalent ETD	Modalités pédagogiques
	CM	TD	TP	Autres					
Développement des compétences personnelles		12					12	12	Ecrit
Ateliers sur l'insertion professionnelle		10					10	10	Ecrit
									_____
									_____
TOTAL de l'UE		22					22	22	

Éventuellement : nombre d'ECTS de l'UE :

Nota : 1 crédit = 25 à 30 heures de travail

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

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

Modalités d'accès à l'UE (prérequis) :

 Oui Non

Si oui, lesquelles :

Programme de l'UE :

--

## DU Management et commerce international - Franco-Ukrainien

Collégium Lorraine Management Innovation

IAE Metz - School of Management

cellules à compléter  
choisir le collegium et la  
composante dans le  
menu déroulant

Coût total de la formation	81 277,08
<i>dont masse salariale enseignant</i>	19 424,58
Coût horaire moyen de la formation	325,11
<i>dont masse salariale enseignant</i>	77,70

### Masse salariale du personnel enseignant

Enseignants	Salaire moyen horaire (brut chargé)	Volume horaire dans la formation	Montant
ENSEIGNANTS UL	153,29	50	7 664,58
VACATAIRE D'ENSEIGNEMENT	58,80	200	11 760,00
CONTRACTUEL ETUDIANT	21,61		
<i>Ensemble</i>	<i>77,70</i>	250	19 424,58

### Dépenses spécifiques à la formation

Nature de dépenses	Montant
Missions/ Recrutement EA/PAST franco-ukrainien	30 000,00
Matériel spécifiques à la formation	5 000,00
Rémunération liée à la réalisation d'actions en formation continue. D714-60	
Autres (Préciser).....	
<b>Ensemble des coûts directs</b>	<b>35 000,00</b>

### Coût total de la formation

Masse salariale	19 424,58
Dépenses spécifiques et directes	35 000,00
Coûts environnés - soutien	21 457,50
Coûts environnés - support	5 395,00
<i>Coût réel de la formation</i>	<b>81 277,08</b>

### Coût moyen par étudiant

Effectifs attendus	20
Coût moyen de référence / étudiant	4 063,85 €

Recettes	Montant	Tarif de la formation par apprenant
Recettes de formation (Entreprises, OPCA, Particuliers, Contrats de pro)	56 000,00 €	
Recettes provenant des Subventions publiques (Etat, Région,...)	- €	2 800,00 €
Autres recettes (étudiants,...)	- €	
<b>RECETTES PREVISIONNELLES</b>	<b>56 000,00 €</b>	
<b>MARGE PREVISIONNELLE</b>	<b>-25 277,08 €</b>	