



**CATALOGUE DE COURS**

**2024-2025 CATALOGUE**  
**Bachelor 2 S3 (French track)**

# SOMMAIRE

<b>BACHELOR PRESENTATION</b> .....	<b>3</b>
<b>MODULES DE TRONC COMMUN</b> .....	<b>5</b>
Affaires et questions internationales .....	5
Contrôle de gestion.....	6
Droit 2.....	7
English tutoring.....	8
Politique de communication .....	9
Politique produits et services .....	10
Public speaking and eloquence .....	11
<b>MODULES DE LANGUES</b> .....	<b>12</b>
BACH 2 Business English S3 .....	12
BACH 2 Chinois S3 .....	13
BACH 2 Deutsch S3 .....	14
BACH 2 Espanol S3 .....	15
BACH 2 Français S3 .....	16
BACH 2 Italiano S3 .....	17

# BACHELOR PRESENTATION

## BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS



Notre Bachelor en Management est un programme de 3 ans conçu pour vous apporter les compétences essentielles en management, marketing et business tout en développant vos compétences comportementales : agilité, ouverture d'esprit, créativité, esprit d'entreprise et pensée collective.

Choisir BSB, c'est choisir une immersion internationale, des connexions fortes avec le monde de l'entreprise, une pédagogie orientée Do and Learn. Notre modèle d'enseignement et notre équipe dédiée nous permettent d'apporter un soutien individuel à chaque étudiant.

Avec le programme **Bachelor in Management BSB** vous développez les compétences incontournables aux métiers du management et les **soft skills essentielles en entreprise** : agilité, ouverture d'esprit, créativité, esprit d'entreprendre, sens du collectif...

### UN DIPLÔME RECONNU EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL



**BSB TRIPLE  
ACCREDITÉE**










Le Bachelor in Management BSB est visé Bac +3 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, et confère le Grade de Licence. Il donne accès à la poursuite d'études en Master Grande École (Bac +5).

BSB intègre aujourd'hui le cercle très fermé des Grandes Écoles de management détentrices des **trois accréditations internationales** de référence que sont AACSB, EQUIS et AMBA.

[SOMMAIRE](#)

**BSB**  
BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS

**We believe  
in you<sup>TH</sup>**

Semestre 3	Langues	Heures module	Crédits ECTS
<a href="#">Affaires et questions Internationales</a>		27	4
<a href="#">Contrôle de gestion</a>		27	4
<a href="#">Politique de Communication</a>		27	4
<a href="#">Politique produits et services</a>		27	4
<a href="#">English tutoring</a>		21	2
<a href="#">Public speaking and eloquence</a>			
<a href="#">Droit 2</a>		27	4
<a href="#">Business English S3</a>		13,5	1
LV2 S3		13,5	1
<b>TOTAL S3</b>		<b>183</b>	24

**English Tutoring / Public speaking and eloquence :**  
modules proposés en format séminaire (en anglais).  
Vous n'êtes autorisé à choisir qu'UN SEUL parmi les 2 modules.

## Affaires et questions internationales

**Volume horaire en face à face :** 27 **ECTS:** 4 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** DITTER Jean-Guillaume

**Pré-requis:** Aucun

**Description:** Dans le contexte d'une économie globalisée subissant les effets de plusieurs crises, il est essentiel de comprendre les grands débats contemporains et la nature des interactions entre entreprises gouvernements, institutions internationales et médias, les rapports de forces qui se manifestent et leurs enjeux.

1\_Définition et méthodologie de la géopolitique

2\_Géopolitique et géoéconomie

3\_L'Union européenne

4\_Thème défini par l'enseignant

5\_La Russie de Poutine

6\_La Chine dans le monde

7\_Les Nouvelles Routes de la Soie (One Belt One Road)

8\_Indopacifique et Aukus

9\_Conclusions

**Objectifs d'apprentissage :** Comprendre l'environnement international de l'entreprise :  
1\_Comprendre les rapports de force géopolitiques et leurs enjeux 2\_Saisir les grands enjeux de la mondialisation, son évolution actuelle et ses implications pour les entreprises et les États

### Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Participation orale 30%

Contrôle collectif continu - Étude de cas collective 30%

Contrôle individuel final - Examen sur table 40%

### Compétences :

BACH GS 01 - Être capable d'analyser des informations et de communiquer

BACH GS 01.05 - Identifier et sélectionner des ressources pertinentes sur un sujet donné

BACH GK 07 - Connaître et comprendre les enjeux internationaux

# Contrôle de gestion

**Volume horaire en face à face : 27 ECTS: 4 Semestre :** Automne

**Responsable du module :** PELLEGRIN Candice

**Pré-requis:** Aucun

**Description:** Découverte du contrôle de gestion. Plusieurs thématiques sont abordées et accompagnées d'exercices : - La présentation du contrôle de gestion en général, des acteurs (qui sont les contrôleurs de gestion ?) et des utilisateurs (une majeure partie des parties prenantes de l'entreprise). - Thème 1 : Les coûts (directs, indirects, fixes, variables, etc.), - Thème 2 : La notion de marge, - Thème 3 : La notion de budget.

Cours de 8 séances en présentiel (24h) et d'une séance mutualisée (asynchrone / synchrone) qui sera réalisée à distance.

Séance 1 : Découverte du contrôle de gestion et des acteurs + thème 1 sur les coûts + exercices

Séance 2 : Thème 1 sur les coûts + exercices

Séance 3 : Thème 2 sur la marge + exercices

Séance 4 : Thème 2 sur la marge + exercices + préparation au MidTerm

Séance 5 : Thème 2 sur la marge + exercices

Séance 6 : Thème 3 sur le budget + exercices

Séance 7 : Thème 3 sur le budget + exercices

Séance 8 : Séance de révision au partiel final et de finalisation : Les moins avancés peuvent refaire des exercices et les plus avancés peuvent faire des exercices complémentaires (d'un niveau de difficulté plus élevés, afin de se perfectionner)

Séance 9 : Séance mutualisée (Lien entre intelligence artificielle et CDG)

**Objectifs d'apprentissage :** Comprendre la valeur ajoutée du contrôle de gestion en entreprise (dans la réalisation de projets, budget, etc.) Avoir des connaissances de base, mais nécessaires, dans le calcul de coûts (diverses natures de coûts, calcul de marge, de seuil de rentabilité, etc.)

**Démarche pédagogique :** Cours de 3 heures en présentiel : - Questions sur le cours précédent, - Cours (sous forme de slide, article) - Exercices : à faire en individuel + correction

Outils pédagogiques : Manuel. Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Recherches

## Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Non renseigné 10%

Contrôle individuel midterm - Non renseigné 40%

Contrôle individuel final - Examen sur table 50%

## Compétences :

BACH GK 03 - Connaître les principaux outils de la finance

BACH GK 03.03 - Appliquer les outils de base du contrôle de gestion

# Droit 2

**Volume horaire en face à face : 27 ECTS: 4 Semestre : Automne**

**Responsable du module : JUNO-DELGADO Edwin**

**Pré-requis:** Aucun

**Description:** Ce cours vise à fournir un traitement complet du droit des affaires d'une manière intéressante et facile à comprendre. Chaque cours est censé commencer par une introduction aux définitions, concepts, etc. de base concernant les questions à traiter. Ensuite, des réglementations provenant de différentes sources doivent être confrontées afin de prendre conscience des principaux termes. Business law 2 course aims to familiarize the students with legal concepts and terminology in topics which will be useful in their forthcoming professional career in business.

Ce cours complète le précédent cours d'introduction au droit. Il donne un aperçu des principaux problèmes, concepts et principes juridiques qui forment la toile de fond du droit de l'emploi, du droit du travail et du droit du marketing. Ces trois sujets seront étudiés dans le cadre d'une approche holistique. Dans chaque sujet, nous discuterons des applications pratiques des règles en faisant de nombreux renvois et en démontrant les relations entre les différents domaines. Le programme convient donc aux étudiants qui ont l'intention de faire carrière dans de nombreux autres domaines, tels que la banque, la gestion, le marketing et la finance

**Objectifs d'apprentissage :** Le cours de droit des affaires 2 vise à familiariser les étudiants avec les concepts et la terminologie juridiques sur des sujets qui leur seront utiles dans leur future carrière professionnelle dans les affaires. Les principaux objectifs sont les suivants : a) Expliquer comment s'établit la relation entre employeur et employé et les incidents du contrat de travail ; b) Comprendre les aspects juridiques de la fiscalité, y compris toutes les contributions imposées par le gouvernement aux particuliers pour le service de l'État. c) Comprendre quels types de questions juridiques peuvent être soulevés lors de la mise en place d'une campagne publicitaire.

## **Démarche pédagogique :**

Outils pédagogiques : E-learning. Cas. Fascicule

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Projets. Présentations orales

## **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle collectif continu - Non renseigné 30%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Contrôle individuel final - Examen sur table 40%

## **Compétences :**

BACH GK 01 - Connaître les principaux éléments socio-économiques et juridiques de l'environnement organisationnel

BACH GK 01.03 - Mobiliser les principaux concepts du droit des affaires et s'assurer du respect des règles

# English tutoring

**Volume horaire en face à face :** 21 **ECTS:** 2 **Semestre :** Automne 

**Responsable du module :** TALPAIN Iryna

**Pré-requis:** none

**Description:** A back-to-school seminar over 4 days before classes. This intensive course is for the students: \* who have a rather low English level (the level could vary from pre-intermediate to Intermediate +). \* who are resistant to speaking English in class (don't like to be corrected; don't want to make a mistake in front of the whole class; can't say what they want to say in English, etc)

• An interactive environment with instant feedback and tips to scaffold students' learning • Basic Business English + General English (everyday situations) • NO handouts but mini-supports and mini-tasks via Microsoft Forms • Limited (= « hidden ») grammar. • Speaking activities are prominent! • Each teacher will see where students need improvement and personalise his teaching material accordingly

**Objectifs d'apprentissage :** Students will : - Use English skills in a creative atmosphere - Gain confidence by speaking English with more people - Improve their everyday speaking skills - Improve their general vocabulary, grammar and listening skills

**Démarche pédagogique :** Flexible teaching approach Focus on progression

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Séminaires. Groupes de discussion. Internet. Jeux. Libre discussion autour d'un thème

**Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Non renseigné 60%

Contrôle individuel final - Présentation orale individuelle 40%

**Compétences :**

BACH GK 08 - Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

BACH GK 08.03 - Développer une argumentation à l'oral en anglais



# Politique de communication

**Volume horaire en face à face :** 27 **ECTS:** 4 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** TAVILLA Valériane

**Pré-requis:** cours marketing bachelor 1

**Description:** Ce cours offre une vision globale du processus de communication et de la démarche stratégique dans les organisations. Il permet de connaître les étapes générales et nécessaires à la constitution d'un plan de communication

Ce cours permet aux étudiants de comprendre la place centrale de la communication en entreprise, de réfléchir à la complexité et à la gestion des différentes problématiques de communication.

**Objectifs d'apprentissage :** GK2 Connaître les fondamentaux du marketing et de la vente GK2.3 Comprendre et établir le lien entre la stratégie marketing et le plan d'action commerciale GS6 Travailler avec les autres, avoir des qualités relationnelles GS7 Savoir communiquer avec efficacité à l'écrit et à l'oral

## **Démarche pédagogique :**

Outils pédagogiques : E-learning. Manuel. Cas. Support de cours. Ouvrage

Méthodes pédagogiques : Recherches. Internet

## **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle collectif continu - Dossier collectif 30%

Contrôle individuel continu - Étude de cas individuelle 70%

# Politique produits et services

**Volume horaire en face à face :** 27 **ECTS:** 4 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** BARDEY Aurore

**Pré-requis:** Connaissance de la théorie et de la démarche marketing

**Description:** Ce cours vise à donner les éléments théoriques et les outils de la décision en termes de politique produits et services

Le cours s'articule autour de deux principaux axes : la partie stratégique et amont du plan marketing dans la définition et les décisions des politiques produits et services, et la partie opérationnelle et les outils concernant cette phase en termes de politique produits et services

## **Démarche pédagogique :**

Outils pédagogiques : E-learning. Cas. Support de cours. Ouvrage

Méthodes pédagogiques :

## **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 30%

Contrôle individuel continu - Synthèse individuelle 35%

Contrôle individuel continu - Quiz 35%

# Public speaking and eloquence

**Volume horaire en face à face :** 21 **ECTS:** 2 **Semestre :** Automne 

**Responsable du module :** MONTAGNER Eleonora

**Pré-requis:** Aucun

**Description:** Eloquence is the art of good speech, of persuading through speech. Being eloquent implies mastering rhetoric and its subtleties, being the latter the tool of eloquence, the discipline that prepares for the practice of this art, by learning to compose speeches appropriate to their purposes. The eloquence module will be organized, on the one hand, around the acquisition of the basic elements of rhetoric and, on the other hand, around the implementation of these skills through the practice of eloquence.

The course is organized around 11 sessions, both theoretical and practical, which will focus on: 1. Introduction to the basic elements of rhetoric through the history of rhetoric (inventio, dispositio, elocutio, actio; the types of speeches, the key elements of persuasion: ethos pathos logos; argumentation ad rem/ad hominem); 2. The discourse: targeting the objective; managing the ideation and organization of the contents of the discourse; the style; to know the audience; 3. Putting the speech into action: mastering the parts of the speech, identifying the different types of arguments; the modalities and characteristics of the different types of interaction (face-to-face, presentation to a PPP audience, meeting, debate, conference, motivational speech, etc.); respecting time and public attention constraints; anticipating objections; answering sensitive questions. 4. Non-verbal aspects of oral communication. We will focus on the vocal techniques; the facial expressions and the body language; the management of oral stress; the use of silence.

**Objectifs d'apprentissage :** The main objective of the course is to improve the quality and effectiveness of students' oral communication through the study, analysis and especially the practice of the elements that contribute to the success of communication. In particular, this course aims to develop in the student: - The Knowledge and the understanding of key elements of rhetoric, the communication techniques, the eloquence principles and public speaking; - The ability to use this knowledge to successfully expand its communicative impact also professionally in terms of public speaking

## **Démarche pédagogique :**

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Cas. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Analyses critiques. Études de cas. Présentations orales

## **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 60%

Contrôle individuel continu - Quiz 40%

## **Compétences :**

BACH GS 01 - Être capable d'analyser des informations et de communiquer

BACH GS 01.04 - Savoir s'exprimer à l'oral

BACH GK 08 - Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

## BACH 2 Business English S3

**Volume horaire en face à face :** 13.5 **ECTS:** 1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** TALPAIN Iryna

**Pré-requis:** N/A

**Description:** CONSOLIDATION OF SKILLS: The S3 course is designed to help students develop & consolidate communication and different Business language skills. Multicultural Working environment, student well-being, internships & students' feedback (informal speaking)

Each class, a mix of activities: - Building business vocabulary - Reading business-related materials - learning, drilling and applying grammar (based on needs) - practicing speaking in conversations with peers - improving oral comprehension skills (listening exercises) Homework: - assignments from teachers - Global exam self-study (compulsory, will be tracked)

**Objectifs d'apprentissage :** Students will be able: - to improve informal speaking - to follow oral information given and formulate questions of interest to further the exchange (participation) - to communicate efficiently and professionally - to build up business vocabulary and oral comprehension skills -to improve grammar

**Démarche pédagogique :** Blended learning: face-to-face classes with MicrosoftTeams assignments via Forms, Kahoot vocabulary quizzes, recorded speaking via Flipgrid, etc + online self-study (an online language platform, Global Exam) + tailor-made coaching via Microsoft Teams based on students' needs & online tracking

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. DVD - Support Vidéo. Support de cours. E-learning

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Groupes de discussion. Présentations orales. Simulations. Internet. Jeux. Libre discussion autour d'un thème

### **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 40%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

# BACH 2 Chinois S3

**Volume horaire en face à face :** 13.5 **ECTS:** 1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** GRUNZIG Ina

**Pré-requis:** BACH chinois 1, 2 ou équivalent

**Description:** Entreprise - la langue chinoise des affaires

Il s'agit d'un enseignement de la langue chinoise, spécialisé dans les domaines économique et commercial. Objectifs pédagogiques (selon les niveaux) : conversations simples dans le milieu des affaires chinois, exposé d'un projet ou d'un bilan, entretiens, négociation Il s'agit d'un cours de la technique de négociation avec des interlocuteurs chinois, et des conseils pour la négociation avec les chinois. La différence culturelle est une question à ne pas négliger. Toutes les entreprises occidentales y sont confrontées en Chine, quelle que soit leur taille ou le secteur d'activités dans lesquelles elles interviennent

**Objectifs d'apprentissage :** LG3 GK/GS-7.2 Put into practice international knowhow and skills

**Démarche pédagogique :** Débats ; exposés ; discussions

Outils pédagogiques : E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Groupes de discussion. Présentations orales

**Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

**Compétences :**

BACH GK 08 - Savoir s'exprimer dans des langues étrangères

BACH GK 08.02 - Savoir s'exprimer dans un contexte professionnel dans une deuxième langue étrangère

# BACH 2 Deutsch S3

**Volume horaire en face à face :** 13.5 **ECTS:** 1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** POUX-MOINE Sandra

**Pré-requis:** Kenntnisse der deutschen Sprache, der deutschen Grammatik und Kenntnisse des allgemeinen Vokabulars und Kenntnisse der vorherigen Semester.

**Description:** Handel und Verhandeln

Kontaktaufnahme mit Kunden Auftragsabwicklung: Angebot und Bestellung Allgemeine Geschäftsbedingungen mündliches Verhandeln

**Objectifs d'apprentissage :** LG3 GK/GS-7.2 Put into practice international knowhow and skills Der Lernfortschritt hängt vom Niveau der Gruppe ab.

**Démarche pédagogique :** Dieses Modul umfasst 11 Kurse von je 2 Std. Jeder Kurs umfasst : Einführung des Vokabulars mit Hilfe von Hörtexten, Videos, Texten. Weiterführende Diskussionen, Rollenspiele, Präsentationen Bei Bedarf : Wiederholung der grammatischen Strukturen

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques :

**Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Présentation orale individuelle 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel final - Non renseigné 30%

# BACH 2 Espanol S3

**Volume horaire en face à face :** 13.5 **ECTS:** 1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** POUX-MOINE Sandra

**Pré-requis:** -

**Description:** Este curso ha sido diseñado para que el alumno aprenda rápidamente el vocabulario específico del español referido al mundo de la empresa mientras desarrolla todas las destrezas del idioma español. El propósito principal de este curso es enseñar a los estudiantes de Español como se desarrollan los negocios del mundo hispano y ayudarles a localizar la información y los recursos necesarios para completar sus conocimientos específicos en gestión de empresas. Los estudiantes perfeccionarán destrezas en lengua española para comunicarse efectivamente con clientes y colegas y estudiarán las particularidades del sistema económico y comercial del mundo hispano.

1. Conceptos y definición de "Empresa" en español. 2. El empresario y su espíritu emprendedor. 3. Creación de una empresa. 4. Tipos de empresa y organigrama. 5. Objetivos de una empresa y análisis DAFO. 5. El plan de empresa o plan estratégico, conocer las principales etapas y partes del plan estratégico en español. Revisión de la formación y utilización del futuro y condicional. 7. El mercado Latinoamericano. 8. Las nuevas tecnologías. 9. La responsabilidad empresarial. 10. El financiamiento de la empresa. Las cuentas anuales.

**Objectifs d'apprentissage :** Put into practice international knowhow and skills

**Démarche pédagogique :** Método de español por "tema" que comprende una serie de herramientas diversas y de mecanismos audio-orales, audio-vidéos y a partir de textos de carácter comercial, económico, de administración, etc., referido al Mundo de la Empresa.

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. Manuel. Cas. Revue. Base de données. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Études de cas. Groupes de discussion. Présentations orales. Débats. Internet. Libre discussion autour d'un thème

**Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

# BACH 2 Français S3

**Volume horaire en face à face :** 13.5 **ECTS:** 1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** TALPAIN Iryna

**Pré-requis:** Test de niveau avant Sept avec Global Exam qui permettra de définir le niveau

**Description:** Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel.

Level 1 (= niveau débutant+) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Maîtriser de structures syntaxiques et de formes grammaticales courantes et développer un répertoire de vocabulaire correspondant à des besoins concrets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement quotidien. (+ Global Exam DELF A1-A2) Level 2 (= intermédiaire) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Renforcer et d'enrichir les compétences linguistiques et socio culturelles. Enseigner du français langue étrangère à visée professionnelle. A apprendre à l'étudiant de parler de ses études, de son travail, de ses projets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement professionnel. (+ Global Exam DELF B1-B2) Level 3 (= natifs/bilingues et C1-C2) : Un perfectionnement de la langue française, customisé. La pédagogie est autour de parcours customisés, projets individuels (choix libre), possibilité étudier LV3 avec plateforme en autonomie.

**Objectifs d'apprentissage :** Level 1 (= niveau débutant+) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Maîtriser de structures syntaxiques et de formes grammaticales courantes et développer un répertoire de vocabulaire correspondant à des besoins concrets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement quotidien. Level 2 (= intermédiaire) : Entraîner aux 4 compétences et dispenser un enseignement linguistique et culturel. Renforcer et d'enrichir les compétences linguistiques et socio culturelles. Enseigner du français langue étrangère à visée professionnelle. A apprendre à l'étudiant de parler de ses études, de son travail, de ses projets ; d'agir et d'interagir sur des sujets personnel et public dans un environnement professionnel. Level 3 (= natifs/bilingues et C1-C2) : Un perfectionnement de la langue française.

**Démarche pédagogique :** Apprentissage "blended": face-à-face + auto-apprentissage avec la plateforme en ligne Global Exam + sessions de coaching personnalisées pour répondre aux difficultés et besoins individuels

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. DVD - Support Vidéo. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Présentations orales. Débats. Internet. Jeux. Libre discussion autour d'un thème. Simulations. Enseigner

## Evaluations pédagogiques :

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%



# BACH 2 Italiano S3

**Volume horaire en face à face :** 60 **ECTS:**1 **Semestre :** Automne

**Responsable du module :** POUX-MOINE Sandra

**Pré-requis:** Buona conoscenza della lingua italiana: la grammatica italiana e la conoscenza del vocabolario generale e professionale

**Description:** Corso indirizzato ad allievi iscritti al primo semestre del secondo anno Bachelor che possiedono un livello d'italiano intermedio/avanzato. Il corso si rivolge a studenti che intendano consolidare le basi del linguaggio degli affari e del commercio e le conoscenze culturali necessarie per un'interazione efficace nel contesto lavorativo delle aziende italiane (si affrontano anche temi attuali riguardo il rapporto impresa-mercato come: la nascita in Italia di nuovi imprenditori stranieri, il mercato alimentato da una nuova domanda, quella degli immigrati, ecc.).

Il corso si basa sullo studio dell'azienda, il nucleo fondamentale delle economie di sempre. La struttura del corso è stata creata appositamente per fornire una panoramica esauriente delle principali aree funzionali dell'interazione commerciale.

**Objectifs d'apprentissage :** LG3 GK/GS-07.1 Understand and communicate in foreign languages Fornire gli strumenti fondamentali della lingua e del vocabolario che permettono una buona comunicazione. Preparazione test di livello CECRL.

**Démarche pédagogique :** Metodo di italiano che comprende una serie di strumenti e di supporti audio, video, testi commerciali, economici, riferiti alla al mondo dell'impresa e del mercato italiani.

Outils pédagogiques : CD - Support Audio. E-learning. Cas. Revue. Base de données. Fascicule. Support de cours

Méthodes pédagogiques : Groupes de discussion. Présentations orales. Débats. Internet. Libre discussion autour d'un thème

## **Evaluations pédagogiques :**

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 35%

Contrôle individuel continu - Non renseigné 30%