



# BUSINESS & HEALTHCARE SCHOOL

## Bachelor II

*Gestionnaire de l'administration des ventes et de la relation commerciale*

Programme de formation 2020-2022



## Un programme de création et de développement d'entreprise sur mesure

Les formations proposées par Energy Generation recherchent à la fois excellence et accessibilité. Axés autour du management, les cursus proposés vont du Bachelor au MBA (de bac à bac+5).

L'objectif de la formation est d'accompagner les étudiants à développer un produit et un business model, en vue d'aboutir à une solution économiquement viable, techniquement réalisable et technologiquement innovante. A la fin du cursus, les porteurs de projet doivent être en mesure de :

- Réaliser un produit technique fonctionnel (*Minimum Viable Product - MVP*)
- Définir un business model viable (*Proof of Concept*)
- Créer et gérer une start-up opérationnelle

## Un diplôme internationalement reconnu

L'objectif est d'offrir une formation d'excellence aux esprits les plus brillants et innovants à travers le continent et leur permettre d'agir positivement sur le futur de l'Afrique. Pour cela, la formation a été développée en partenariat avec l'école de commerce française **Ascencia Business School**, membre du **Collège de Paris**. Ainsi, trois cursus ont été mis en place, adaptés à tous les niveaux :

- **Bachelor II** : *Gestionnaire de l'administration des ventes et de la relation commerciale*<sup>(1)</sup>
- **Bachelor III** : *Responsable opérationnel en gestion d'entreprise*<sup>(1)</sup>
- **Master of Business Administration (MBA)** : *Manager d'unité opérationnelle*<sup>(2)</sup>

Ces formations permettent l'obtention d'une certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) français, reconnue à l'international et offrant toutes les ressources nécessaires au développement de votre projet entrepreneurial et/ou une insertion professionnelle facilitée.

Nos étudiants provenant de toute l'Afrique, tant francophone qu'anglophone, les contenus pédagogiques et les interventions seront en français sur le campus de Lomé et en anglais sur le campus d'Accra.

<sup>(1)</sup> Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 23 février 2017 au Journal Officiel du 03 mars 2017

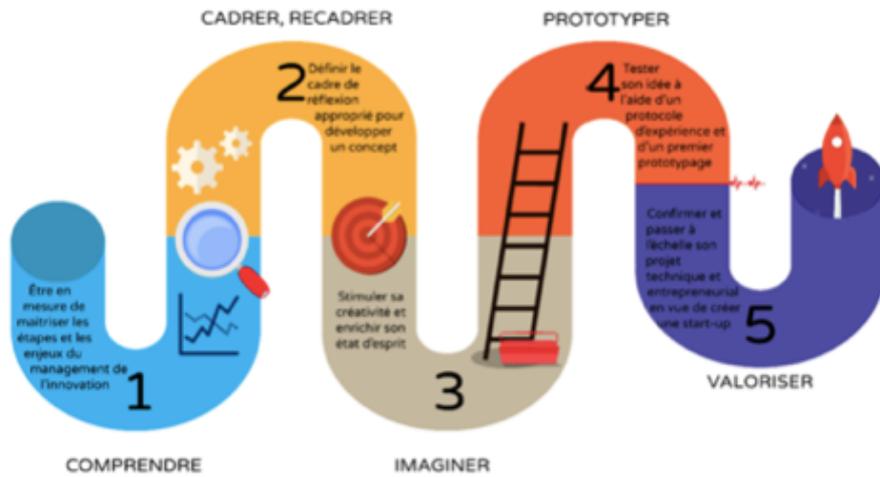
<sup>(2)</sup> Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

## Une approche pédagogique progressive, adaptée et proactive

La méthode pédagogique mise en place repose sur une théorie du management de l'innovation développée par le MIT : le Design Thinking.

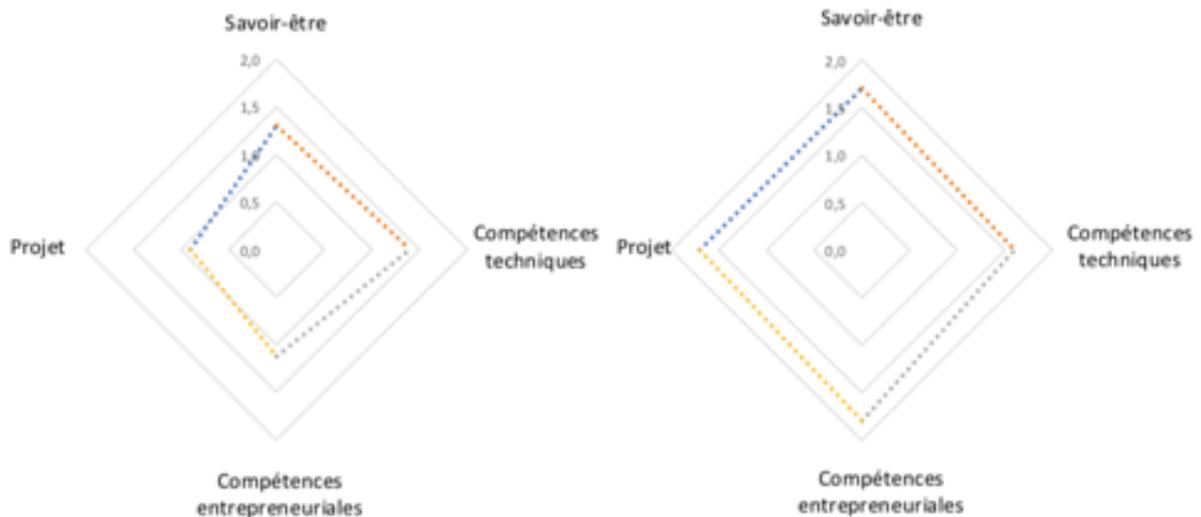
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

Nous avons ainsi élaboré une maquette pédagogique basée sur une approche par compétence centrée sur le porteur de projet et reprenant la logique de progression du Design Thinking.



*La progression de la formation en 5 étapes*

L'évolution des compétences de l'étudiant et leurs mises en application au niveau de leur projet sont suivies chaque semaine par une grille de compétence co-évaluée par le porteur de projet. Une centaine d'indicateurs de suivi de l'état d'avancement du projet et des compétences des porteurs de projet permettent ainsi d'évaluer la progression des porteurs de projet.



*Exemple d'évolution du profil de compétences au niveau du projet entrepreneurial*

Au-delà du suivi qui est co-animé par les porteurs de projet, les semaines de formation laissent une place importante aux travaux de groupe et aux techniques de pédagogies actives, cours inversé, cas d'étude, témoignage, visite de terrain...

## Savoir, savoir-être et compétences techniques et entrepreneuriales

Chez Energy Generation, nous sommes convaincus que le savoir, la créativité, le leadership et l'expérience sont des éléments indispensables pour toutes réussites entrepreneuriales. Nous avons ainsi créé un programme de 2 ans découpé en 80 sessions spécifiques d'une semaine. Les 4 axes principaux sont :

- **Des modules orientés sur les Savoirs et Savoir-être**
  - Les semaines dédiées aux Savoirs se focalisent sur les outils nécessaires à l'entrepreneuriat dans le domaine de la santé et du bien-être. Ces compétences seront utiles pour accompagner le développement et le management de start-up dans le domaine de la santé et du bien-être.
  - Les semaines dédiées au Savoir-être affineront le développement personnel, la créativité et les techniques de communication orales et écrites.
- **Des modules orientés sur le Produit et l'Entreprise**
  - Les semaines consacrées au Projet entrepreneurial seront dédiées au développement de la start-up et de son business model.
  - Les semaines consacrées au Projet technique seront dédiées à la maîtrise des enjeux techniques et au développement du produit technique.

4 Compétences :

Savoirs

Savoir-être

Produit

Entreprise

5 Phases :

Comprendre

Cadrer

Imaginer

Prototyper

Valoriser

# Bachelor II

## Première année – Semestre 1

	Octobre 2020	Novembre 2020	Décembre 2020	Janvier 2021	Février 2021
1					
2			Semaine 9		Semaine 16
3		Semaine 5			
4		Module 5	Module 10		Module 18
5		<b>Concepts et actualités économiques</b>	<b>Etude de marché</b>	Semaine 12	<b>Business Model 1</b>
6					
7	Semaine 1			Module 13	
8	Module 1			<b>Gestion des outils collaboratifs et PGI</b>	
9	<b>Design Thinking</b>	Semaine 6	Semaine 10		Semaine 17
10		Module 6	Module 11		Module 19
11		<b>Gestion de l'information</b>	<b>Management</b>		<b>Management des entreprises 1</b>
12		-		Semaine 13	
13	Semaine 2	Module 7		Module 14	
14	Module 2	<b>Outils numériques</b>		<b>Propriété intellectuelle</b>	
15	<b>Enjeux du domaine de la santé et du bien-être en Afrique</b>		Semaine 11		
16			Module 12		Semaine 18
17		Semaine 7	<b>Innovations entrepreneuriales</b>		Module 20
18		Module 8		Semaine 14	<b>Risques et sécurité</b>
19		<b>Startup et entrepreneuriat</b>		Module 15	
20	Semaine 3			<b>Outils d'efficacité professionnelle</b>	
21	Module 3			-	
22	<b>Expression fonctionnelle du besoin</b>			Module 16	
23				<b>Gestion de l'interculturalité</b>	Semaine 19
24		Semaine 8			
25		Module 9			Module 21
26		<b>Product life cycle &amp; Eco-conception</b>	Vacances	Semaine 15	<b>Gestion du temps et du stress</b>
27	Semaine 4				
28	Module 4			Module 17	
29	<b>Business Model Canvas</b>			<b>Langues et Humanités</b>	
30					
31					

## Bachelor II Première année – Semestre 2

	Mars 2021	Avril 2021	Mai 2021	Juin 2021	Juillet 2021		
1	Semaine 20	Module 27 <b>Technique de négociation</b>		Semaine 32			
2	Module 22 <b>Communication interne</b>				Module 36 <b>Comptabilité</b>		
3	-	Semaine individuelle	Semaine 28	Semaine 33	Semaine 37		
4	Module 23 <b>Ecrits professionnels</b>		Module 31 <b>Dimensionnement technique</b>			Module 37 <b>Business plan 1</b>	Module 42 <b>Gestion d'entreprise</b>
5							
6	Semaine 21			Module 32 <b>Gestion des conflits</b>			
7	Module 24 <b>Open innovation</b>		Semaine 25	Module 33 <b>Management interculturel</b>	Semaine 34	Semaine 38	
8			Module 28 <b>Management des entreprises 2</b>		Module 38 <b>Outils d'efficacité professionnelle</b>	Module 43 <b>Business plan 2</b>	
9	Semaine 22			Semaine 30	Module 39 <b>Communication de crise</b>		
10	Module 25 <b>Gestion des outils collaboratifs</b>	Semaine 26	Module 34 <b>Droit-Moot court 1</b>		Semaine 39		
11		Module 29 <b>Introduction marketing à la méthode des 4P</b>		Semaine 35	Module 44 <b>Prototypage 2</b>		
12	Semaine 23		Semaine 31	Module 40 <b>Droit-Moot court 2</b>			
13	Module 26 <b>Initiation au codage</b>	Semaine 27	Module 35 <b>Approche expérimentale</b>	Semaine 36	Semaine 40		
14		Module 30 <b>Langues et Humanités</b>		Module 41 <b>Prototypage 1</b>	Module 45 <b>Analyse marketing</b>		
15	Semaine 24						
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							

# Bachelor II

## Deuxième année – Semestre 3

	Octobre 2021	Novembre 2021	Décembre 2021	Janvier 2022	Février 2022
1		Semaine 45	Semaine 49		Semaine 56
2					
3		Module 50	Module 55		Module 62
4		<b>Marketing et communication externe</b>	<b>Prototypage 3</b>	Semaine 52	<b>Développement personnel</b>
5	Semaine 41			Module 58	
6				<b>Démonstration de faisabilité (pratique)</b>	
7	Module 46		Semaine 50		Semaine 57
8	<b>Identité numérique</b>	Semaine 46			
9		Module 51	Module 56		Module 63
10		<b>Prise de parole en public</b>	<b>Langues et Humanités</b>	Semaine 53	<b>Management et gestion des activités</b>
11	Semaine 42	-			
12		Module 52		Module 59	
13	Module 47	<b>pitch</b>		<b>Projet d'entreprise : création de site Web</b>	
14	<b>Performance et amélioration continue des systèmes</b>		Semaine 51		Semaine 58
15			Module 57		Module 64
16		Semaine 47	<b>Démonstration de faisabilité (théorie)</b>		<b>Projet d'entreprise : Création d'entreprise</b>
17		Module 53		Semaine 54	
18		<b>Plan de trésorerie</b>			
19	Semaine 43			Module 60	
20				<b>Communication d'entreprise</b>	
21	Module 48				Semaine 59
22	<b>Business Model 2</b>	Semaine 48			Module 65
23					<b>Plans techniques et processus d'industrialisation</b>
24		Module 54		Semaine 55	
25		<b>Projet d'entreprise : Campagne de communication</b>	<i>Vacances</i>		
26	Semaine 44			Module 61	
27				<b>Recherche de financements</b>	
28	Module 49				
29	<b>Design</b>				
30					
31					

# Bachelor II

## Deuxième année – Semestre 4

	Mars 2022	Avril 2022	Mai 2022	Juin 2022	Juillet 2022					
1	Semaine 60  <i>Module 66</i> <b>Gestion de la relation client et fournisseur</b>	<b>Examens de fin de cursus</b>								
2										
3										
4										
5										
6										
7	Semaine 61  <i>Module 67</i> <b>Projet d'entreprise : Business Game</b>									
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14	Semaine 62  <i>Module 68</i> <b>Administration des Ressources Humaines</b>									
15										
16										
17										
18										
19										
20	Semaine individuelle								<b>Stage</b>	
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28		<b>Examens de fin de cursus</b>								
29										
30										
31										