



BUSINESS & AGRI 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*⁽¹⁾
- **Bachelor III** : *Responsable opérationnel en gestion d'entreprise*⁽¹⁾
- **Master of Business Administration (MBA)** : *Manager d'unité opérationnelle*⁽²⁾

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.

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

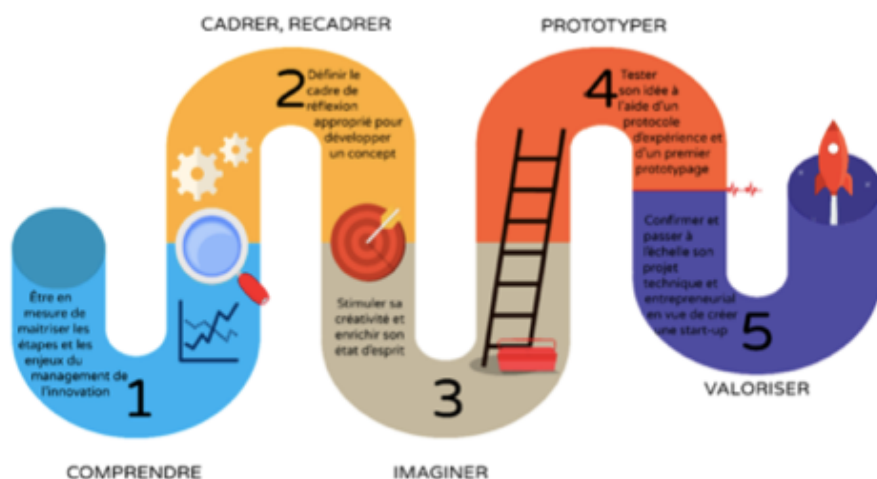
⁽²⁾ Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

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.

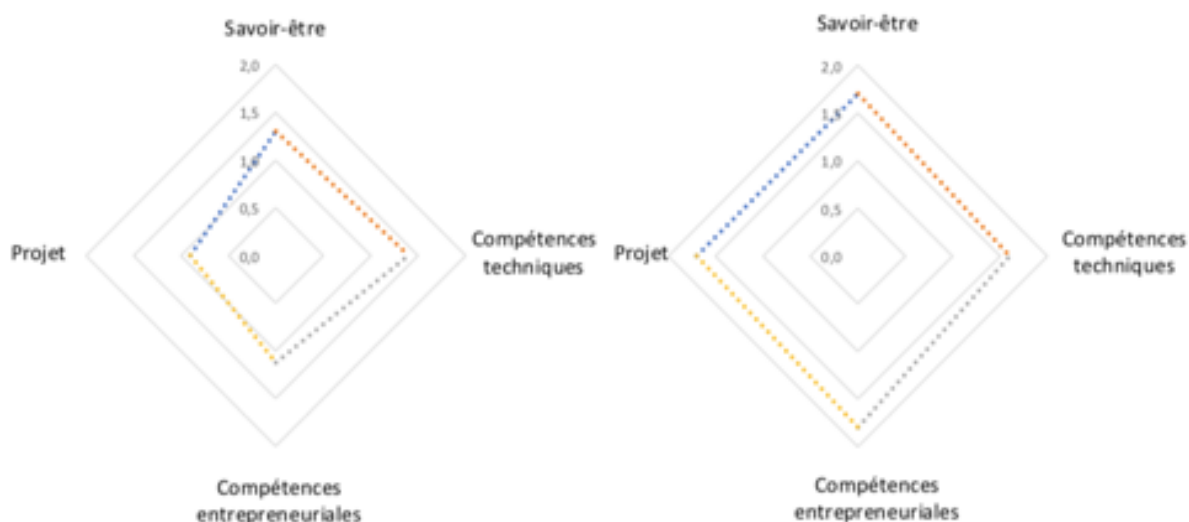
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

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 secteur agro-alimentaire. Ces compétences seront utiles pour accompagner le développement et le management de start-up dans le secteur agro-alimentaire.
 - 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	Module 10		Module 18
4		Module 5	Etude de marché		Business Model 1
5		Concepts et actualités économiques		Semaine 12	
6				Module 13	
7	Semaine 1			Gestion des outils collaboratifs et PGI	
8	Module 1				
9	Design Thinking		Semaine 10		Semaine 17
10		Semaine 6	Module 11		Module 19
11		Gestion de l'information	Management		Management des entreprises 1
12		Module 6		Semaine 13	
13	Semaine 2	Module 7		Module 14	
14	Module 2	Outils numériques		Propriété intellectuelle	
15	Principaux enjeux du seteur agro-alimentaire en Afrique		Semaine 11		
16			Module 12		Semaine 18
17		Semaine 7	Innovations entrepreneuriales		Module 20
18		Module 8		Semaine 14	Risques et sécurité
19		Startup et entrepreneuriat		Module 15	
20	Semaine 3			Outils d'efficacité professionnelle	
21	Module 3			Module 16	
22	Expression fonctionnelle du besoin			Gestion de l'interculturalité	
23					Semaine 19
24		Semaine 8			Module 21
25		Module 9	Vacances		Gestion du temps et du stress
26		Product life cycle & Eco-conception		Semaine 15	
27	Semaine 4			Module 17	
28	Module 4			Langues et Humanités	
29	Business Model Canvas				
30					
31					

Bachelor II

Première année – Semestre 2

	Mars 2021	Avril 2021	Mai 2021	Juin 2021	Juillet 2021
1	Semaine 20	Module 27 Technique de négociation		Semaine 32	
2	Module 22 Communication interne				
3	-	Semaine individuelle	Semaine 28	Module 36 Comptabilité	
4	Module 23 Ecrits professionnels				
5			Module 31 Dimensionnement technique		Semaine 37
6					
7				Semaine 33	Module 42 Gestion d'entreprise
8	Semaine 21				
9	Module 24 Open innovation		Semaine 29	Module 37 Business plan 1	
10					
11		Semaine 25	Module 32 Gestion des conflits		Semaine 38
12					
13		Module 28 Management des entreprises 2	Module 33 Management interculturel	Semaine 34	Module 43 Business plan 2
14					
15	Semaine 22			Module 38 Outils d'efficacité professionnelle	
16	Module 25 Gestion des outils collaboratifs				
17		Semaine 26	Semaine 30	Module 39 Communication de crise	
18					
19		Module 29 Introduction marketing à la méthode des 4P	Module 34 Droit-Moot court 1		Semaine 39
20					
21				Semaine 35	Module 44 Prototypage 2
22	Semaine 23				
23	Module 26 Initiation au codage	Semaine 27	Semaine 31	Module 40 Droit-Moot court 2	
24					
25		Module 30 Langues et Humanités	Module 35 Approche expérimentale	Semaine 36	Semaine 40
26					
27				Module 41 Prototypage 1	Module 45 Analyse marketing
28	Semaine 24				
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	Semaine 52	Module 62
4		Marketing et communication externe	Prototypage 3		Développement personnel
5	Semaine 41			Module 58	
6				Démonstration de faisabilité (pratique)	
7	Module 46		Semaine 50		Semaine 57
8	Identité numérique	Semaine 46	Module 56		Module 63
9		Module 51	Langues et Humanités		Management et gestion des activités
10		Prise de parole en public		Semaine 53	
11	Semaine 42	-		Module 59	
12	Module 47	Module 52		Projet d'entreprise : création de site Web	
13	Performance et amélioration continue des systèmes	pitch	Semaine 51		Semaine 58
14			Module 57		Module 64
15		Semaine 47	Démonstration de faisabilité (théorie)		Projet d'entreprise : Création d'entreprise
16		Module 53		Semaine 54	
17		Plan de trésorerie		Module 60	
18	Semaine 43			Communication d'entreprise	
19	Module 48				Semaine 59
20	Business Model 2	Semaine 48			Module 65
21		Module 54		Semaine 55	Plans techniques et processus d'industrialisation
22		Projet d'entreprise : Campagne de communication	Vacances	Module 61	
23	Semaine 44			Recherche de financements	
24	Module 49				
25	Design				
26					
27					
28					
29					
30					
31					

Bachelor II

Deuxième année – Semestre 4

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