



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

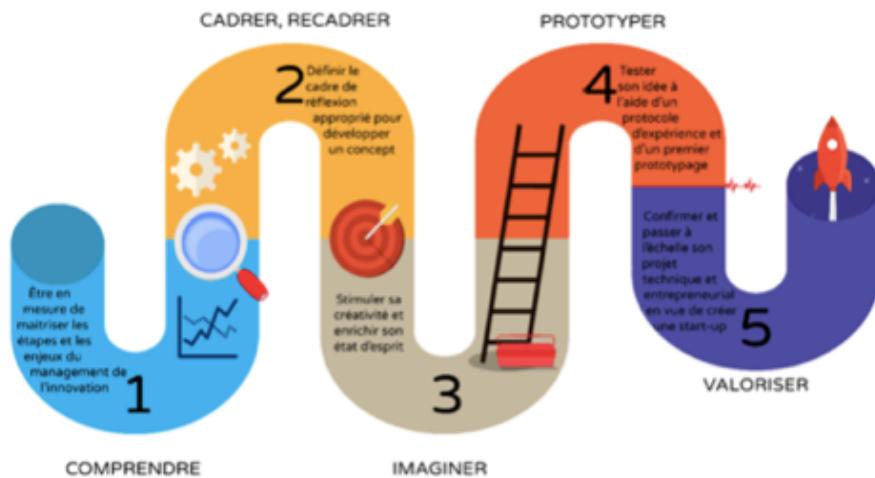
⁽²⁾ Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

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.

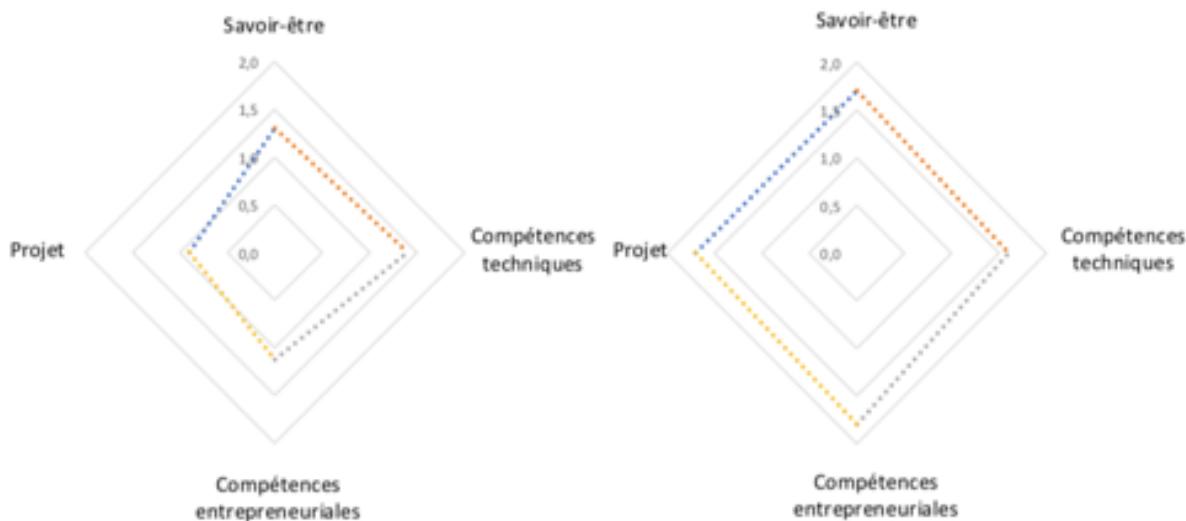
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

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 :



5 Phases :



Bachelor II

Première année – Semestre 1

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

Bachelor II

Première année – Semestre 2

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

Bachelor II

Deuxième année – Semestre 3

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

Bachelor II

Deuxième année – Semestre 4

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