



BUSINESS & ENERGY SCHOOL

Bachelor II

Gestionnaire de l'Administration des Ventes et de la Relation Commerciale

Programme de formation 2019-2021



Une formation de pré-incubation sur mesure

Les formations proposés 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 in 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

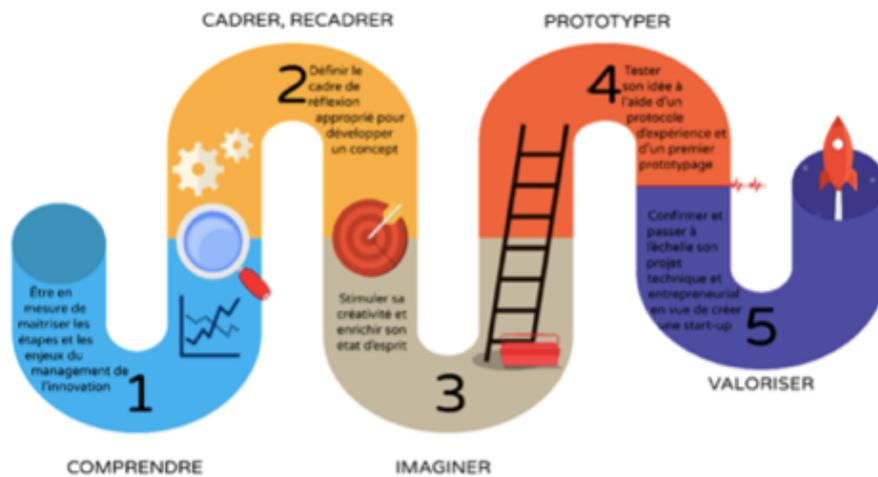
⁽²⁾ Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par Arrêté du 07 juillet 2017 au Journal Officiel du 19 juillet 2017

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.

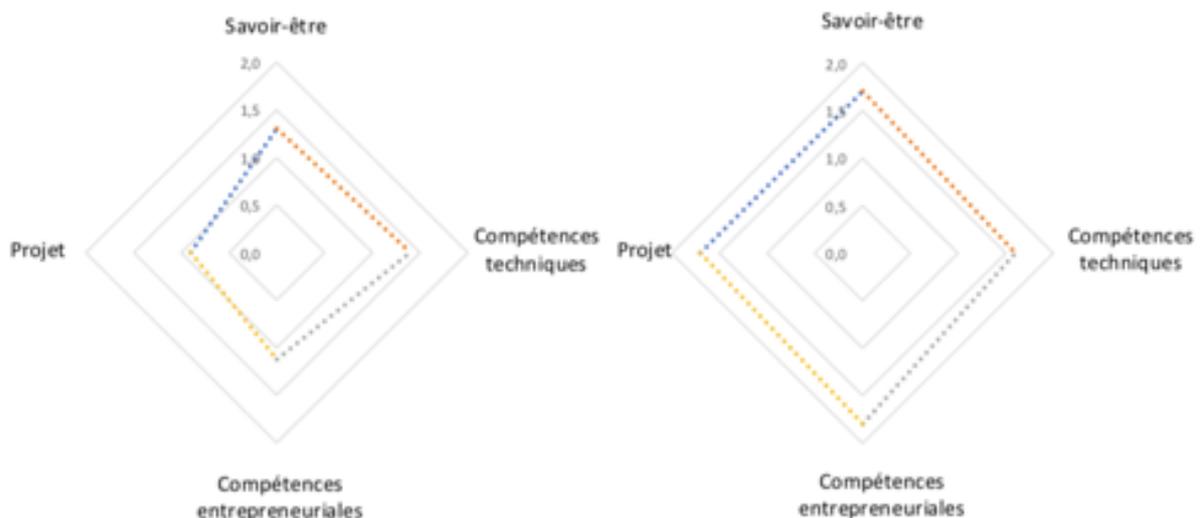
En prenant en compte les retours d'expérience de l'année dernière, nous avons adapté cette théorie du management de l'innovation à notre public, provenant d'horizons différents et se concentrant essentiellement sur de l'innovation frugale, qui mobilise peu de ressources pour un maximum d'efficacité.

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 domaine de l'énergie. Ces compétences seront utiles pour accompagner le développement et le management de start-up dans le domaine de l'énergie.
 - 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 19	NOVEMBRE 19	DÉCEMBRE 19	JANVIER 20	FÉVRIER 20
1					
2					
3					
4			Semaine 9 Étude de marché		Semaine 16 Business Model 1
5		Semaine 5 Concepts et actualités économiques			
6				Semaine 12 Gestion des outils collaboratifs et PGI	
7	Semaine 1 Design Thinking				
8					
9					
10			Semaine 10 Management		Semaine 17 Management des entreprises 1
11		Semaine 6 Gestion de l'information et outils numériques			
12					
13				Semaine 13 Propriété intellectuelle	
14	Semaine 2 Enjeux techniques liés à l'énergie				
15					
16					
17			Semaine 11 Innovations entrepreneuriales		Semaine 18 Risques et sécurité
18		Semaine 7 Startup et entrepreneuriat			
19					
20				Semaine 14 Outils d'efficacité professionnelle - Gestion de l'interculturalité	
21	Semaine 3 Expression fonctionnelle du besoin				
22					
23					
24					
25					Semaine 19 Gestion du temps et du stress
26		Semaine 8 Product Life Cycle & Eco-conception	Vacances		
27					
28	Semaine 4 Business Model Canvas			Semaine 15 Langues et Humanités	
29					
30					
31					

Bachelor II Première année – Semestre 2

	MARS 20	AVRIL 20	MAI 20	JUIN 20	JUILLET 20	
1		Semaine 23 Initiation au codage			Semaine 35 Droit-Moot court 2	
2	Semaine 20 Communication interne - écrits professionnels			Semaine 31 Approche expérimentale		
3						
4			Semaine 28 Dimensionnement technique			
5						
6			Semaine 24 Techniques de négociation		Semaine 32 Comptabilité	Semaine 36 Prototypage 1
7						
8						
9	Semaine individuelle		Semaine 29 Gestion des conflits - Management interculturel			
10						
11						
12						
13			Semaine 25 Management des entreprises 2			Semaine 37 Gestion d'entreprise
14						
15	Semaine 21 Open innovation			Semaine 33 Business Plan 1		
16						
17						
18		Semaine 26 Introduction marketing à la méthode des 4P	Semaine individuelle		Semaine 38 Business Plan 2	
19						
20	Semaine 22 Gestion des outils collaboratifs			Semaine 34 Outils d'efficacité professionnelle - Communication de crise		
21						
22						
23			Semaine 30 Droit-Moot court 1			
24						
25		Semaine 27 Langues et Humanités			Semaine 39 Prototypage 2	
26						
27						
28						
29						
30						
31					Semaine 40 Analyse marketing	

Bachelor II Deuxième année – Semestre 3

	OCTOBRE 20	NOVEMBRE 20	DÉCEMBRE 20	JANVIER 21	FÉVRIER 21	
1						
2		Semaine 45 Marketing stratégique - Cadre juridique des sociétés et des contrats	Semaine 49 Prototypage 3		Semaine 56 Développement personnel	
3						
4				Semaine 52 Langues et Humanités		
5	Semaine 41 Identité numérique					
6						
7			Semaine 50 Plan de trésorerie		Semaine 57 Recherche de financements	
8						
9						
10		Semaine 46 Prise de parole en public - pitch				
11						
12	Semaine 42 Informatique de gestion - Marketing opérationnel			Semaine 53 Projet d'entreprise : création de site web		
13						
14						
15			Semaine 51 Démonstration de faisabilité (théorie)		Semaine 58 Projet d'entreprise : création d'entreprise	
16						
17		Semaine 47 Performance et amélioration continue des systèmes				
18						
19	Semaine 43 Business Model 2			Semaine 54 Communication d'entreprise		
20						
21						
22					Semaine 59 Plans techniques et processus d'industrialisation	
23						
24		Semaine 48 Projet d'entreprise : campagne de communication				
25						
26	Semaine 44 Design		Vacances			
27					Semaine 55 Démonstration de faisabilité (pratique)	
28						
29						
30						
31						

Bachelor II Deuxième année – Semestre 4

	MARS 21	AVRIL 21	MAI 21	JUIN 21	JUILLET 21
1	Semaine 60 Customer & supplier relationship management				
2					
3					
4					
5					
6	Semaine individuelle				
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15	Semaine 61 Projet d'entreprise : Business Game				
16					
17					
18					
19	Semaine 62 Administration des Ressources Humaines				
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27	Semaine 63 Examens de fin de cursus				
28					
29					
30					
31					

Stage