

COURSE CATALOGUE

2021 2022 BACHELOR A3 S6 DIJON ECH



BURGUNDY SCHOOL OF BUSINESS - BACHELOR



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 et Learn. Notre modèle d'enseignement et notre équipe dédiée nous permettent d'apporter un soutien individuel à chaque étudiant.

A BSB, VOUS N'ÊTES PAS UN NUMÉRO

Notre modèle d'enseignement et notre équipe dédiée nous permettent un véritable accompagnement individualisé. À chaque étape de votre parcours à BSB, vous serez guidé, coaché, encouragé et challengé.

Pour accompagner nos étudiants, nous avons besoin de les connaître. C'est pour cela que nous privilégions la pédagogie de proximité :



Cours en salle de classe uniquement et en face à face avec le professeur



35 étudiants pour 1 professeur



Campus à taille humaine



The Hub : accès aux services d'accompagnement Scolarité, Career Booster, Wellness Center et Coaching International

DIJON : VILLE COUP DE COEUR

2^e GRANDE VILLE DE FRANCE OÙ IL FAIT BON ETUDIER

Classement L'Étudiant 2020

Avec 36 000 étudiants, Dijon attire pour son « way of life » simple & économique. Parmi les provinces, où le logement étudiant est le moins cher (Indice 88 - classement Unef)

UNE VIE CULTURELLE RICHE

Dijon, c'est 250 jours de manifestations culturelles : concert, théâtre, spectacle de rue, festival VYV Les Solidarités dont BSB est partenaire.

UNE VILLE SPORTIVE

4 lauriers au label des villes actives et sportives, la distinction maximum !
5 clubs pros de haut niveau.

Sommaire :

1/ Modules.....	4
BACH - A3 S6 DIJON – Méthodologie de la recherche.....	5
BACH - A3 S6 DIJON – Mémoire de recherche	5
BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Distribution, retail et merchandising	6
BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/premium : Expérience client, vente et services	6
BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Communication et image(s) de marques	7
BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Gestion opérationnelle de la marque ET achats spécialisés ...	7
BACH - A3 S6 DIJON - BD : Pilotage du Développement Commercial	8
BACH - A3 S6 DIJON - BD : Field Trip & Expérience	8
BACH - A3 S6 DIJON - BD : Décisions d'achat	8
BACH - A3 S6 DIJON - BD : Management de la Relation Client	9
BACH - A3 S6 LYON - DM: Expérience en Management Digital.....	9
BACH - A3 S6 LYON - DM: Outils et méthodes en management digital	9
BACH - A3 S6 LYON - DM: Principes de marketing digital.....	10
BACH - A3 S6 LYON - DM: Fondamentaux de gestion de la créativité et de l'innovation.....	10
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Business English S6.....	11
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Chinois S6	11
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Deutsch S6	12
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Français S6	12
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Italiano S6.....	13
BACH 3 LANGUES - BACH 3 Espanol S6	13
BACH - A3 S6 DIJON - Intercultural Management and Communication S1.....	14
BACH - A3 S6 DIJON – French culture & society.....	14
BACH - A3 S6 DIJON – Rapport final (avec stage optionnel)	15

1/ Modules

Semestre 6		Heures	Crédits ECTS
Langue vivante 1 S6 : Anglais		15	2
Langue vivante 2 S6 : Français, Allemand, Italien, Espagnol, Chinois.		15	2
Intercultural management and communication		21	4
Culture & société		21	4
Méthodologie de la recherche		30	4
Mémoire de recherche			14
Final report (avec un stage optionnel)			8
Spécialisation			
Business Dev (Dijon) - en Français	BD : Management de la Relation Client	39	4
	BD : Field Trip & Experience	33	3
	BD : Décisions d'achat	15	2
	BD : Pilotage du Développement Commercial	33	3
Marketing du luxe (Dijon) - en Français	LP : Communication et image(s) de marques	36	4
	LP : Distribution, retail et merchandising	21	2
	LP : Expérience client, vente et services	21	2
	LP : gestion opérationnelle de la marque ET achats spécialisés	42	4
Digital Management (Lyon) - en Français	DM : Expérience en Management Digital	30	3
	DM : Fondamentaux de gestion de la créativité et de l'innovation	30	3
	DM : Outils et méthodes en management digital	30	3
	DM : Principes de marketing digital	30	3

BACH - A3 S6 DIJON – Méthodologie de la recherche

Volume horaire (en heure): 30 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DITTER Jean-Guillaume

Description:

Le cours d'Initiation à la recherche vise à accompagner les étudiants dans la réalisation de leur mémoire de fin d'étude.

1. Ce cours permettra aux étudiants d'apprendre à formuler une problématique en lien avec leur spécialisation.
2. Ils apprendront à mener des recherches bibliographiques (Learning Center), à lire et à mobiliser des ressources bibliographiques diverses afin de répondre à leur problématique.
3. Ils travailleront sur diverses ressources pour savoir comment les différencier, comment les utiliser, comment les citer en respectant les normes de présentation et la charte éditoriale BSB.
4. Les étudiants travailleront sur les méthodes permettant de synthétiser des contenus de ressources et de construire une revue de littérature
5. Enfin, la méthodologie de la réalisation d'un travail de fin d'études (mémoire de L3) sera renforcée : étapes, planification, plan de rédaction + le langage d'un texte scientifique.

BACH - A3 S6 DIJON – Mémoire de recherche

ECTS: 14 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DITTER Jean-Guillaume

Description:

Le mémoire de fin d'étude en Bachelor est un travail collectif de synthèse (3 étudiants) qui vise à formuler une problématique précise et à y répondre en mobilisant des ressources bibliographiques variées parmi lesquelles des articles scientifiques. Une vingtaine de pages est attendue.

La réalisation du mémoire commence pendant le cours d'initiation à la recherche et se prolonge jusqu'à sa finalisation lors de la dernière semaine du semestre 6.

BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Distribution, retail et merchandising

Volume horaire (en heure): 21 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TAVILLA Valériane

Description:

Objectif d'apprentissage: comprendre et maîtriser les enjeux et les outils liés à la distribution et à l'aménagement du point de vente, dans le cadre d'une direction marketing et commerciale appliquée à un positionnement différenciant.

Evaluations:

Individual continuous assessment 100%

Compétences:

BACH PS ML - To know and to know how to use of the techniques and tools required to exercise a profession in luxury and premium marketing

BACH PS ML 02 - To know the challenges and tools related to distribution and the development of a point of sale and to know how to apply them to a differentiating strategic positioning

BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/premium : Expérience client, vente et services

Volume horaire (en heure): 21 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TAVILLA Valériane

Description: connaître les codes et les attentes du luxe en termes d'expérience et d'accompagnement du client. comprendre et établir le lien entre la stratégie marketing, le plan d'action commerciale et la place du client appliqué à un positionnement différenciant.

Objectif d'apprentissage: ce cours offre une vision du marketing des services de la relation client et de la vente appliqués aux stratégies luxe et premium

Methodology:

Teaching tools: E-learning. Cases. Course support. Work

Pedagogical methods: Case studies. Researches. Oral presentations

Evaluations:

Group continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 70%

BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Communication et image(s) de marques

Volume horaire (en heure): 36 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TAVILLA Valériane

Description:

Objectif d'apprentissage: Ce cours permet de comprendre et d'établir le lien entre la stratégie marketing et la stratégie de communication, dans un objectif de création d'image de marque dans le luxe/premium. Il permet aux étudiants de comprendre la place de la communication dans le luxe/premium.

Evaluations:

Group continuous assessment - Collective dossier 50%

Individual continuous assessment - Individual executive summary 25%

Individual continuous assessment - Individual dossier 25%

BACH - A3 S6 DIJON - Luxe/Premium : Gestion opérationnelle de la marque ET achats spécialisés

Volume horaire (en heure): 42 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TAVILLA Valériane

Description: 2 blocs de 21h chacun : bloc 1 : gestion opérationnelle de la marque (offre, etc.). Bloc 2 : achats spécialisés

Evaluations:

Individual continuous assessment 50%

Individual continuous assessment 50%

BACH - A3 S6 DIJON - BD : Pilotage du Développement Commercial

Volume horaire (en heure): 33 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: ANGER CIAIS Virginie

Description: Améliorer les performances par la maîtrise du business plan commercial

connaître l'ensemble des techniques permettant la conception et la réalisation d'un Plan d'Action Commerciale : le diagnostic, la segmentation, le ciblage des prospects, l'analyse quantitative des clients existants, l'analyse qualitative des clients existants, l'organisation de l'action des commerciaux. Les étudiants pourront en outre apprendre la gestion de la ressource "temps", avec l'optimisation des visites commerciales, la gestion du cycle de vente et de la progression des affaires, ainsi que la création et l'utilisation d'un tableau de bord opérationnel.

Objectif d'apprentissage: - Savoir définir l'action commerciale - Connaître les paramètres de création et mise en œuvre d'un plan d'action commerciale

BACH - A3 S6 DIJON - BD : Field Trip & Expérience

Volume horaire (en heure): 33 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: ANGER CIAIS Virginie

Description: Connaître les différents métiers de l'intérieur

Ce module amènera les étudiants à découvrir les différents métiers accessibles après leur diplôme autour d'interventions de professionnels, visites d'entreprise, d'interview de professionnels, etc...

Objectif d'apprentissage: Savoir identifier les différents métiers existants

Evaluations:

Individual final exam - Individual oral presentation 100%

BACH - A3 S6 DIJON - BD : Décisions d'achat

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: ANGER CIAIS Virginie

Description: Comprendre les attentes et techniques de l'acheteur donner aux étudiants accès à la connaissance des acteurs de la négociation : l'acheteur, responsable du processus d'achat ; et le vendeur, ambassadeur commercial de l'entreprise. L'ensemble des phases et des outils de la relation achat sont abordés dans ce cours, y compris la résolution des situations conflictuelles et la découverte de solutions gagnant-gagnant.

Evaluations:

Group continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 70%

BACH - A3 S6 DIJON - BD : Management de la Relation Client

Volume horaire (en heure): 39 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Description: Accompagner le client dans le cadre d'un projet global

Ce module permettra aux étudiants de comprendre la relation client dans sa globalité. Savoir identifier le contexte du besoin du client afin d'adapter l'offre commerciale. Avoir une vision globale du projet du client pour concrétiser un partenariat sur le long terme.

Objectif d'apprentissage: Savoir négocier de manière complexe/globale

BACH - A3 S6 LYON - DM: Expérience en Management Digital

Volume horaire (en heure): 30 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DE MIGUEL DE BLAS Marta

Description: La nature des marchés passe d'un B2C (où les entreprises vendent aux clients) à un C2C (où les clients transigent au sein d'une communauté), ce qui a justifié la montée en puissance des plateformes en ligne où ces échanges sont facilités. L'objectif de ce cours est de comprendre comment ces marchés émergent et fonctionnent, et comment les utilisateurs interagissent et effectuent des transactions. Ce module offre la possibilité de visiter des entreprises prospères au sein de la communauté numérique et des expériences d'apprentissage pratiques apportées sur notre campus.

Le contenu des cours: - analyse de l'industrie numérique - les business models à l'ère numérique - les bases de l'économie collaborative - la dynamique des plateformes multi-faces (plateformes de partage),

Objectif d'apprentissage: Être capable de mettre en place un projet numérique entrepreneurial de base

Compétences:

BACH PS ML - To know and to know how to use of the techniques and tools required to exercise a profession in luxury and premium marketing

BACH PS ML 01 - To know the issues and tools related to customer experience and to know how to apply them to a specific environment/market

BACH - A3 S6 LYON - DM: Outils et méthodes en management digital

Volume horaire (en heure): 30 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DE MIGUEL DE BLAS Marta

Description: Les nouvelles technologies numériques ont profondément remodelé les méthodes et les pratiques de marketing au cours de la dernière décennie et ont entraîné un changement radical de la qualité et de la quantité des informations que nous sommes en mesure de stocker, d'accéder et d'analyser. Ce cours explore plusieurs aspects des nouveaux outils de gestion numérique. Il existe de nombreux aspects importants du développement numérique à prendre en compte, tels que l'analyse marketing numérique, la création de contenu, les compétences de codage et les techniques de conception visuelle et Web.

Les principaux sujets de ce cours seront: Google Analytics, les bases du codage, les bases du web design et de la post-production vidéo

Objectif d'apprentissage: - Comprendre comment utiliser les données volumineuses et les analyses. - Savoir utiliser les différents outils numériques en entreprise

BACH - A3 S6 LYON - DM: Principes de marketing digital

Volume horaire (en heure): 30 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DE MIGUEL DE BLAS Marta

Description: Ce cours présente les nouveaux outils de marketing rendus possibles par les technologies numériques et met en lumière l'évolution des différentes méthodes de marketing. Il introduit également de nouvelles théories sur le comportement des consommateurs à l'ère numérique.

Les sujets principaux de ce cours seront: le comportement du consommateur numérique, l'adoption de nouvelles technologies, la planification du marketing digital, la publicité en ligne et la gestion des médias sociaux.

Objectif d'apprentissage: - Comprendre les principales stratégies du marketing numérique. - Identifier les spécificités de la dynamique de consommation sur les plateformes numériques. - analyser les performances des campagnes publicitaires sur des plateformes numériques - Comprendre les spécificités du comportement du consommateur dans un environnement numérique particulier.

Evaluations:

Group continuous assessment 50%

Individual continuous assessment - Written exam 50%

BACH - A3 S6 LYON - DM: Fondamentaux de gestion de la créativité et de l'innovation

Volume horaire (en heure): 30 **ECTS:** 3 **Semestre :** Spring

Responsable de module: DE MIGUEL DE BLAS Marta

Description: Ce cours porte sur les différentes manières de gérer efficacement la créativité et présente le mode de processus de gestion de l'innovation. L'innovation est l'une des activités les plus difficiles et les plus critiques pour les entreprises, car elle les aide à se différencier davantage et à leur offrir des avantages concurrentiels. Cependant, les processus d'innovation sont très incertains et dépendent de nombreux facteurs environnementaux. Dans ce cours, les étudiants découvriront la gestion d'activités de créativité et d'innovation au sein d'une organisation.

Les sujets principaux de ce cours seront : Design sprint, design thinking, gestion des connaissances, brainstorming, activités de groupe créatives

Objectif d'apprentissage: Connaître et comprendre les processus fondamentaux de la créativité et de la gestion de l'innovation Comprendre la dynamique du travail en équipe dans les tâches d'innovation Connaître les méthodes de créativité les plus populaires

Evaluations:

Group continuous assessment 50%

Individual continuous assessment - Written exam 50%

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Business English S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TALPAIN Iryna

Description: Leading a Discussion/Meeting, Active listening, Participation Can lead an extended discussion/meeting focusing on essential information in an interactive way. Can follow oral information given and actively participate in the subsequent exchange of knowledge. Business Writing Can write up a short summary based on current business subjects (note-taking) Can create an attractive and language correct flyer Extended Note Taking: Can identify major elements and take effective notes about various business radio reports and conversations. Business English: Building business vocabulary, written and oral comprehension Compétences

See calendar

Objectif d'apprentissage : To lead a Discussion/Meeting To improve active listening To lead an extended discussion/meeting focusing on essential information in an interactive way. Can follow oral information given and actively participate in the subsequent exchange of knowledge. Business Writing Can write up a short summary based on current business subjects (note-taking) Can create an attractive and language correct flyer Extended Note Taking: Can identify major elements and take effective notes about various business radio reports and conversations. To build up business vocabulary, To improve written and oral comprehension Compétences

Evaluations :

Individual continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 50%

Individual continuous assessment 20%

Compétences :

BACH GK 08 - To know how to communicate in a foreign language

BACH GK 08.01 - To know how to communicate in english in a professional situation

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Chinois S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: GRUNZIG Ina

Description: L'approche de la matière se fera de multiples façons: textes inconnus, exercices d'audition, supports visuels, bandes sonores, BD, vidéo, etc. '

Chaque leçon aura un thème, parfois très large, sur la culture chinoise, des traditions, l'Histoire, la langue, des légendes, etc. ' et des points de grammaire très précis et pointus (aspects duratifs des verbes, sens dérivés des compléments complexes de direction, adverbes corrélatifs, particules passives, phrases relatives, etc. ')

Objectif d'apprentissage: Ce cours vise à amener l'apprenant à parler et à comprendre avec une plus grande facilité la langue chinoise. Il lui permet également de pouvoir lire des textes sur des sujets variés à l'aide d'un dictionnaire, ainsi que de rédiger des textes courants. De plus, les points grammaticaux les plus importants ainsi que les notions des particularités grammaticales et lexicales du chinois sont vus, afin de permettre à l'apprenant de poursuivre seul son apprentissage par la suite.

Compétences:

BACH GK 08 - To know how to communicate in a foreign language

BACH GK 08.02 - To know how to communicate in a second foreign language in a professional situation

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Deutsch S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: CASEAU Cornelia

Description:

Intensives Training der für den "concours" erforderlichen Kompetenzen anhand von Dialogen des vergangenen Jahres: Hörverstehen, schriftliche Notizen, Vorbereitung der Synthese und des Kommentars, mündliche Präsentation, Diskussion; Gruppenarbeit sowie individuelles Coaching

Objectif d'apprentissage: Der Lernfortschritt hängt vom Niveau der Gruppe ab.

Evaluations:

Individual continuous assessment - Individual oral presentation 30%

Individual continuous assessment - Oral participation 10%

Individual continuous assessment - Written exam 30%

Individual continuous assessment - Quiz 30%

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Français S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TALPAIN Iryna

Description: Ce module est un enseignement du français langue étrangère à visée professionnelle : commerce et affaire. Le module vise à amener l'étudiant à produire un discours simple et cohérent, agir et interagir sur des sujets personnel, public et professionnel dans un contexte français à l'oral et à l'écrit.

Lexique : - Le monde professionnel : l'entreprise, la coopération commerciale, les foires industrielles, les voyages d'affaire, - La vie quotidienne : les loisirs, les achats, les transports en commun - Les événements : rencontres, incidents, accidents, phénomènes naturels - Les médias : les programmes télévisés, les journaux, Internet Grammaire : - Les temps du passé : le passé composé ou imparfait, le plus-que-parfait, le discours rapporté au passé - La concordance des temps - Le subjonctif - Le passif - La syntaxe de la phrase complexe

Objectif d'apprentissage: L'apprenant doit être capable : - d'utiliser le vocabulaire thématique varié sur des sujets tels que : le travail, le monde de l'entreprise, les voyages d'affaire, la coopération commerciale - de maîtriser les formes grammaticales indiquées dans le contenu détaillé du module - résumer une source d'informations factuelles : en faire le rapport, justifier des actions et de donner son opinion - de comprendre en audiovisuel une information factuelle : travail, voyage d'affaire, coopération commerciale

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Italiano S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: POUX-MOINE Sandra

Description: BACH Italiano 6 - Società, Cultura e Economia

Il corso prevede una preparazione che dia allo studente la possibilità di "conoscere" in maniera approfondita diversi aspetti attuali della "cultura, società ed economia italiana". Il tutto si svolgerà facendo parallelamente un lavoro di ripasso grammaticale e lessicale (sulla base dei problemi che emergono durante le esercitazioni).

Objectif d'apprentissage: LG3 GK/GS-07.1 Understand and communicate in foreign languages Corso indirizzato agli studenti iscritti al secondo semestre del terzo anno Bachelor. Le lezioni ruotano attorno ai fatti che caratterizzano l'attualità italiana. Il corso mette l'accento sulle attività pratiche.

BACH 3 LANGUES - BACH 3 Espanol S6

Volume horaire (en heure): 15 **ECTS:** 2 **Semestre :** Spring

Responsable de module: POUX-MOINE Sandra

Description: BACH 3 Español 6

1)Ejercicios de comprensión oral. 2)Debates de los temas. Preguntas, expresión de ideas, expresión de desacuerdo y acuerdo, comentarios, etc. 3)Realización de apuntes. Para cada temas, se debe realizar una ficha de datos y resumen. 4)Ejercicios de vocabulario. Ejercicios para practicar y conocer vocabulario relacionando con los temas tratados. Vocabulario Español y Latinoamericano. 5)Ejercicios de gramática. Ejercicios para practicar los tiempos gramaticales y su uso.

Objectif d'apprentissage: El alumno trabajará con contenidos sobre la actualidad en el mundo hispanohablante para mejorar sus diversas competencias lingüísticas. Practicará su comprensión oral por medio de audios y videos. Desarrollará su expresión escrita y su comprensión escrita al realizar resúmenes y apuntes de los temas escuchados.

Methodology:

Teaching tools: CD - Support Audio. E-learning. Fascicule. Course support

Pedagogical methods: Critical analysis. Discussion groups. Oral presentations. Debates. Free discussion around a theme

Evaluations:

Individual continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 30%

Individual continuous assessment 10%

**BACH - A3 S6 DIJON - Intercultural Management and Communication
S1**

Volume horaire (en heure): 21 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TALPAIN Iryna

Description:

Foreign culture and communication: foreign students will be mixed in the class to share their experiences and are asked to understand other cultures. They can therefore approach intercultural management during the sessions through exercises and situations from other cultures.

lectures, discussions, critical incidents, role plays, case studies

Objectif d'apprentissage: PGE GK 06 to be able to communicate in foreign languages make the students more communicative in a foreign culture and team building

Evaluations:

Individual continuous assessment 30%

Group continuous assessment 30%

Group continuous assessment 40%

BACH - A3 S6 DIJON – French culture & society

Volume horaire (en heure): 21 **ECTS:** 4 **Semestre :** Spring

Responsable de module: TALPAIN Iryna

Description:

A panorama of today's French culture and society: The family, work and employment, entertainment, religion, education, institutions...

Evaluations:

- Individual assessment – 50%
- Individual assessment – 50%

BACH - A3 S6 DIJON – Rapport final (avec stage optionnel)
--

ECTS: 8 **Semestre :** Spring

Responsable de module:

Description:

Le mémoire de fin d'études est une recherche thématique et une analyse sur un sujet en relation avec les disciplines académiques qui ont été étudiées dans le programme de Bachelor à Burgundy School of Business. Le mémoire de fin d'études est considéré comme la conclusion des 3 années d'études en marketing, management et commerce international. Il doit être réalisé avec des références académiques pertinentes et des exemples d'expériences d'entreprises.

Ces lignes directrices précisent comment préparer, organiser et finaliser le travail nécessaire, du choix du sujet à la publication du mémoire.