

MBA ELECTIVES – Hiver 2026

*****VEUILLEZ NOTER : l'offre de cours et les horaires sont susceptibles d'être modifiés.**

HIVER 2026 (Bloc 3: 5 janvier – 15 février) (Bloc 4: 23 février – 2 avril)

Cours	Crédit	Titre	Horaire du bloc 3 et 4
MBA6620BV00	1.5 crédit	Développement des stratégies de vente des produits et services	Régulier - En ligne (bloc 4)
MBA6665B00/BV00	1.5 crédit	Gestion de l'entreprise offrant des services professionnels - Introduction	Irrégulier - Bimodal (bloc 4)
MBA6899B00/BV00	3 crédits	Projet de consultation	Irrégulier - Bimodal (bloc 3 et 4)
Période d'examen: 18 - 23 février (Bloc 3) et 7 - 17 avril (Bloc 4)			

Bloc 4 Horaire des cours réguliers/irréguliers (23 fév – 2 avril)

MBA 6620BV00 Développement des stratégies de vente des produits et services (1.5 crédit)

(Mer.: du 25 fév au 1 avril)

Une exploration de la relation de vente à travers la vente personnalisée, le client, et les stratégies de "produit", s'appliquant à la fois aux produits tangibles et aux services fondés sur le savoir. Développement des affaires à partir de références; composition de la force de vente et des canaux de distribution; positionnement organisationnel, développement de carrière du directeur des ventes et fonctions clés liées au rôle. Analyse de la force de vente. Les équipes d'étudiants appliquent les acquis du cours en s'engageant auprès d'une organisation-cliente dans un projet de développement des ventes.

MBA 6665B00/BV00 Gestion de l'entreprise offrant des services professionnels - Introduction (1.5 crédit)

(Sam/Dim. : du 28 fév au 29 mars)

Définir le modèle d'affaires de l'entreprise offrant des services professionnels. Comprendre comment le processus de conseil soutient la gestion de la relation client. Modèles de qualité de service et de satisfaction du client. L'éthique du conseil pour un management responsable. Approches pour développer la confiance et la fidélité des clients. La gestion des projets des clients. Les meilleures pratiques dans le secteur des services professionnels.

Bloc 3 et 4 Horaire des cours réguliers/irréguliers (4 jan – 6 avril)

MBA 6899B00/BV00 Projet de consultation (3 crédits)

(Sam. : du 17 jan au 28 mars)

Définition du problème, diagnostic, analyse et recommandations de solution/action au sein d'une organisation commerciale sélectionnée. Sera normalement réalisé en groupes de quatre ou cinq étudiants. Supervision et évaluation par les professeurs du programme MBA. Rapports d'avancement réguliers soumis électroniquement ou en personne. La proposition de projet doit être acceptée par un comité d'examen composé du superviseur, du directeur du programme MBA et d'un représentant de l'organisation commerciale.