

# MBA ELECTIVES – Hiver 2027

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

**HIVER 2027 (Bloc 3: 5 janvier – 14 février) (Bloc 4: 22 février – 5 avril)**

Cours	Crédit	Titre	Horaire du bloc 3 et 4
MBA6620BV00	1.5 crédits	Développement des stratégies de vente des produits et services	Régulier - En ligne (bloc 4)
MBA6652BV00	1.5 crédits	Gestion de portefeuille	Irrégulier - En ligne (bloc 3)
MBA6653BV00	1.5 crédits	Éthique en finance	Régulier - En ligne (bloc 3)
MBA6654BV00	1.5 crédits	Financement durable	Régulier - En ligne (bloc 4)
MBA6665B00/BV00	1.5 crédits	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)
<b>Période d'examen: 16 - 21 février (Bloc 3) et 7 - 16 avril (Bloc 4)</b>			

## **Bloc 3 Horaire des cours réguliers (4 jan - 14 fév)**

### **MBA 6652BV00 Gestion de portefeuille (1.5 crédits)**

**(Ven/Lun.: du 8 jan au 8 fév)**

Introduction à la théorie moderne du portefeuille, au modèle d'évaluation des actifs financiers, à la théorie de l'arbitrage, à la sélection de portefeuille, aux marchés efficaces, à la gestion active de portefeuille et à la mesure de la performance.

### **MBA 6653BV00 Éthique en finance (1.5 crédits)**

**(Mar.: du 5 jan au 9 fév)**

Introduction aux enjeux éthiques auxquels sont confrontés les professionnels de la finance, ainsi qu'aux normes éthiques, aux pratiques et aux codes de conduite impliqués dans la fonction financière. Les rôles éthiques du gestionnaire financier et d'autres parties prenantes dans l'industrie de l'investissement. L'effet des crises financières et des scandales sur la confiance des investisseurs.

## **Bloc 4 Horaire des cours réguliers/irréguliers (22 fév – 5 avril)**

### **MBA 6620BV00 Développement des stratégies de vente des produits et services (1.5 crédits)**

**(Mer.: du 24 fév au 31 mars)**

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 6654BV00 Financement durable (1.5 crédits)**

**(Mar.: du 23 fév au 30 mars)**

Introduction à l'investissement environnemental, social et de gouvernance (ESG), aux prêts durables et aux obligations vertes, à la responsabilité sociale des entreprises, à la finance climatique, aux émissions de gaz à effet de serre et à leur impact sociétal. Le cours utilise des lectures, des réglementations et des études de cas provenant à la fois du milieu académique et de la pratique

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

**(Sam/Dim. : du 27 fév au 4 avril)**

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 Irréguliers (4 jan – 5 avril)**

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

**(Sam. : du 16 jan au 3 avril)**

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.