

MBA ELECTIVES – Hiver 2025

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

HIVER 2025 (Bloc 3: 4 janvier – 14 février) (Bloc 4: 24 février – 6 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)
MBA6651BV00	1.5 crédit	Finance d'entreprise	Régulier - En ligne (bloc 3)
MBA6761BV00	3 crédits	Gestion de projet	Régulier - En ligne (bloc 3 et 4)
MBA6899B00	3 crédits	Projet de consultation	Irrégulier - En ligne (bloc 3 et 4)
Période d'examen: 18 - 23 février (Bloc 3) et 7 - 17 avril (Bloc 4)			

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

MBA 6651BV00 Finance d'entreprise (1.5 crédit)

(Mer.: du 8 jan au 12 fév)

Stratégies d'investissement des entreprises. Budgétisation du capital en cas d'incertitude. Décisions de financement et coût du capital. Théorie de l'agence. Politique de dividendes. Applications des produits dérivés à la gestion du risque d'entreprise. Gestion du crédit et décisions financières à court terme.

Bloc 4 Horaire des cours réguliers (24 fév – 6 avril)

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

(Mer.: du 26 fév au 2 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.

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

MBA 6761BV00 Gestion de projet (3 crédits)

(Lun.: du 6 jan au 31 mars)

Introduction à la gestion de projet. Aperçu de la gestion du cycle de vie des projets (initiation, planification, exécution, suivi et contrôle, et clôture). Concepts, approches, méthodes, outils et techniques de base de la gestion de projet. Les sujets abordés comprennent : l'identification des besoins et des objectifs du projet ; l'alignement des projets sur la stratégie de l'organisation ; la gestion des attentes des parties prenantes ; la rédaction de la charte et du plan du projet ; la réalisation des projets ; le suivi et le contrôle ; la compréhension et la mesure du succès du projet, la production d'impacts à long terme et durables

MBA 6899 Projet de consultation (3 crédits)

(Sam. : du 4 jan au 5 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.