

# 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)
MBA6899BV00	3 crédits	Projet de consultation	Irrégulier - En ligne (bloc 3 et 4)
<b>Période d'examen: 18 - 23 février (Bloc 3) et 7 - 17 avril (Bloc 4)</b>			

## **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 (1er mai - 9 juin)**

### **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.