



Concentration Création d'Entreprise

Concentration in Entrepreneurship

Responsable de la Concentration

LORANG Joseph

Professeur associé

Visiting Professor

MBA

Consultant expert
en création d'entreprise



Les enseignements de
cette concentration ne
sont dispensés qu'en
français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectif

Cette concentration s'adresse aux futures équipes dirigeantes d'entreprises ou d'unités stratégiques (filiales, divisions, ...) à fort potentiel de développement.

Au delà d'un simple accompagnement à la création d'entreprise, l'objectif de cette concentration est de leur apporter la maîtrise des outils méthodologiques et conceptuels permettant la prise de recul nécessaire à la réflexion et la prise de décision stratégique lors de toutes les phases critiques de la vie de l'entreprise : création, développement, entrée en bourse, ... Lieu de rencontre d'entrepreneurs, cette concentration offre également un environnement stimulant, une émulation propice aux échanges et à l'innovation, tout en privilégiant la mise en contact avec des acteurs régionaux, nationaux et internationaux impliqués dans l'accompagnement des entreprises en croissance.

Intervenants

L'équipe d'intervenants est constituée de professionnels de la création, de l'accompagnement et du financement d'entreprises : consultants spécialisés, experts comptables, avocats, capital risqueurs, ainsi que des dirigeants apportant leur témoignage.

Contenu

La concentration alterne les phases d'enseignement, le suivi de projet, les ateliers pratiques (témoignages, séminaires, ...)

■ Phases d'enseignements

- Management des processus
- Management de projet
- Enseignements spécifiques au domaine du projet de création, à choisir dans le catalogue de cours du Groupe SUP de CO Montpellier.

■ Ateliers pratiques

- Témoignages de créateurs
- Séminaires "boîte à outils du créateur"

■ Suivi individualisé de chaque projet de création

- Validation de la faisabilité économique et commerciale
- Elaboration du business plan
- Mise en relation avec des professionnels du financement

Objective

This concentration is aimed at future directors of companies or strategic units (subsidiaries, divisions, ...) with strong development potential.

Over and above accompaniment in setting up a business, the objective of this concentration is to offer understanding of the methodological and conceptual tools to give sufficient background substance for strategic thinking and decision making in the critical phases of a company's existence : creation, development, entry onto the stock market, ... This concentration is a point of convergence for managers, offering a stimulating environment for emulation, exchange and innovation through contact with regional, national and international actors with skill and experience in company development.

The teaching staff

The teaching staff is made up of professionals from the business creation field, backing-up and finance : specialised consultants, chartered accountants, lawyers, venture capital companies and company directors, all of whom participate to share and impart their experience.

Content

The concentration alternates phases of courses and practical workshops (presentations by professionals, seminars...)

■ Phases of Tuition

- Process Management
- Project Management
- Tuition specifically related to the business creation project, to be chosen from the Montpellier SUP de CO Group catalogue.

■ Practical Workshops

- Presentations by business creators
- Seminars "a business creator's tool box"

■ Personalised Monitoring of each business creation project

- Validation of the project's economic and commercial feasibility
- Drawing up a business plan
- Setting up contacts with professionals in finance

Concentration Crédit Management et Gestion du Cycle Client

*Concentration in Credit Management
and the Client Management Cycle*



Objectifs

Cette concentration forme des diplômés de haut niveau, capables de maîtriser les éléments indispensables à une gestion optimale du cycle client dans les entreprises, afin de devenir crédit manager (au sein d'un groupe ou directement en PME) ou consultant spécialisé (en cabinet de conseil ou dans une société de services informatiques).

La formation est centrée sur l'acquisition des connaissances essentielles et spécifiques (outils, méthodes...) et sur la transmission d'un savoir-faire professionnel et opérationnel rapidement applicable en entreprise.

Intervenants

Crédit Managers, Responsables du service clients, Consultants spécialisés, Responsables de sociétés prestataires...

Contenu

- Les éléments fondamentaux d'une démarche d'optimisation du cycle client.
- Les enjeux.
- L'anticipation des risques - La prévention.
- La résolution des litiges & le service clients - La relance curative.
- La transversalité de la fonction de crédit manager - La communication.
- Les systèmes d'information et les outils informatiques dédiés au crédit management.
- Les spécificités du métier dans les échanges internationaux.
- Audit opérationnel et conseil spécialisé.

Quelques entreprises participant à la concentration

SFAC; COFACE; DUN & BRADSTREET; XRT/CERG FINANCE; DELOITTE & TOUCHE; KAWNEER; ARTHUR ANDERSEN; SKALLI-FORTANT DE FRANCE; EUROPE INFORMATIQUE (installateur SAP); PHILIPS FRANCE...

Objectives

This MBA trains top flight graduates who are capable of integrating all the elements essential in optimal management of companies' client cycle in order to become credit managers (within a group or directly in an SME) or specialised consultants (in a consultancy or a computer services company).

The training is based on the acquisition of essential and specific skills (tools, methods...) and on the efficient transmission of professional and operational skills in a company environment.

Lecturers

Credit Managers, Customer Service managers, Specialised Consultants, service company managers...

Content

- *The fundamental elements in steps to optimise the client cycle.*
- *Risk and objectives.*
- *Anticipating risk - prevention.*
- *Resolving litigation & customer service – The curative reminder.*
- *The transversal nature of the credit manager's function - communication.*
- *The information systems and computer tools dedicated to credit management.*
- *The specific characteristic of the profession in the international context.*
- *Operational audit and specialised consultancy.*

Participating company references

SFAC; COFACE; DUN & BRADSTREET; XRT/CERG FINANCE; DELOITTE & TOUCHE; KAWNEER; ARTHUR ANDERSEN; SKALLI-FORTANT DE FRANCE; EUROPE INFORMATIQUE (installateur SAP); PHILIPS FRANCE...

Responsable de la Concentration

Yves DUBOIS
Professeur associé,
Visiting professor
Diplômé EM Lyon,
Master in Management
Consultant, expert en Crédit
Management.
Consultant



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en français.

These concentration courses are not available in English.



Concentration Finance

Concentration in Finance

Responsable de la Concentration

Jean-Charles BAGNERIS
Professeur permanent,
Professor
Diplômé ESC Montpellier,
Master in Management,
DEA Sciences de Gestion.
Post-graduate diploma



Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectifs

Cette concentration a pour objectif l'approfondissement des outils et méthodes de l'ingénierie financière, notamment par l'étude des techniques de marché, des techniques de l'ingénierie financière, et de leurs relations.

Intervenants

Professeurs du Groupe SUP de CO Montpellier et Professionnels de la Finance.

Contenu

- Economie et marché monétaires.
- Gestion du risque de taux et gestion obligataire.
- Théorie et pratique des marchés à terme et d'option.
- Techniques de l'Ingénierie financière.
- Aspects juridiques des montages financiers.
- Aspects fiscaux de l'ingénierie financière.
- Principes de finance internationale.

Quelques entreprises participant à la concentration

Ces entreprises accueillent des stagiaires et recrutent des diplômés du MBA :

FERRI S.A., SOCIÉTÉ DE BOURSE; SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, MARCHÉS DE CAPITAUX; GROUPE VIEL, AGENT DES MARCHÉS INTERBANCAIRES; BEC FRÈRES, SERVICE DE LA TRÉSORERIE GROUPE; GROUPE CIMENTS FRANÇAIS...

NB : Cette concentration est accessible uniquement aux titulaires d'une maîtrise ou d'un diplôme équivalent.

Objectives

This concentration course is aimed at in depth study of tools and methods involved in financial engineering, notably through studying financial market mechanisms, financial engineering methods and the relationship between them.

Lecturers

Lecturers from the Montpellier SUP de CO Group and financial professionals.

Content

- *Economics and money markets.*
- *Risk management and cash flow management.*
- *Theory and practice the futures and options markets.*
- *Financial engineering techniques.*
- *Legal aspects of a financial plan.*
- *Fiscal aspects of financial engineering.*
- *Principles of international finance.*

A few of the companies participating in the MBA

Participating company references

These companies welcome training students and recruit graduates.

FERRI S.A., SOCIÉTÉ DE BOURSE; SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, MARCHÉS DE CAPITAUX; GROUPE VIEL, AGENT DES MARCHÉS INTERBANCAIRES; BEC FRÈRES, SERVICE DE LA TRÉSORERIE GROUPE; GROUPE CIMENTS FRANÇAIS...

NB : *This concentration is open only to participants possessing a master's degree or its equivalent*

Concentration Ingénieur d'Affaires en Produits et Services de l'Informatique et des Télécommunications

Concentration in Business Development Manager in Information Technology and Telecommunications Services and Products



Responsable de la Concentration

Yves BARLETTE
Professeur permanent,
Professor
DESS CTCl (Carrières Technico-Commerciales de l'Informatique).
Master of science

Objectifs

- Former des ingénieurs d'affaires et des ingénieurs commerciaux, en produits et services informatiques et télécommunications.
- Fournir une triple compétence : un savoir-faire commercial, en informatique et en télécommunications, en gestion-organisation.

Intervenants

- Professeurs de techniques de vente et de négociation.
- Spécialistes de la veille technologique et de la sécurité.
- Spécialistes des contrats et du financement des projets informatiques.
- Professionnels, commerciaux des secteurs de l'informatique et des télécommunications.
- Professeurs permanents de systèmes d'information du Groupe SUP de CO Montpellier.

Contenu

- L'environnement informatique-réseaux-télécoms et la veille technologique : acteurs du marché, domaines d'activité, méthodes de veille technologique, nouvelles technologies, évolution du marché.
- Mise en place de solutions informatiques : processus d'informatisation, appels d'offres, chiffrage et financement d'une solution, contrats, sécurité, serveurs.
- Techniques de gestion et de commercialisation : négociation-vente, métiers de la vente, marketing technologique, pilotage de l'activité commerciale.

Quelques entreprises participant à la concentration

Ces entreprises accueillent des stagiaires, recrutent ou interviennent dans l'enseignement : ALCATEL TELECOM; ALLIUM; ANDERSEN CONSULTING; BOUYGUES TELECOM; BUSINESS OBJECTS; CAP GÉMINI; C.G.E ON LINE; DELL COMPUTER; FRANCE TELECOM; GE-CAPITAL; HEWLETT PACKARD; IBM-LOTUS; IDATE; INTENTIA CONSULTING; MATRA-NORTEL; MICROSOFT; NETWORK ASSOCIATES; STÉRIA; TRANSICIEL... GFI.

Objectives

- *Training of business development managers and sales managers in computers technology and telecommunications products and services.*
- *Provide a triple competence : skills in sales and marketing, technology and telecommunications and organisational management.*

Lecturers

- *Specialised sales and negotiations lecturers.*
- *Technology benchmarking and security specialists.*
- *contract and financing for computer projects specialists.*
- *Professionals : computer, technology and telecommunications salesmen.*
- *Permanent teachers in computer systems from the Montpellier Sup de Co Group.*

Content

- *The computers-networks-telecoms environment and technology watch, new technologies, market evolution.*
- *Providing computer solutions : computerisation processes, offers to tender, calculating and financing a solution, contracts, security, servers.*
- *Management and sales techniques : sales negotiations, sales techniques, technological marketing, piloting commercial activity.*

Participating company references

These companies welcome training students, recruit graduates or participate in the programme.
ALCATEL TELECOM; ALLIUM; ANDERSEN CONSULTING; BOUYGUES TELECOM; BUSINESS OBJECTS; CAP GÉMINI; C.G.E ON LINE; DELL COMPUTER; FRANCE TELECOM; GE-CAPITAL; HEWLETT PACKARD; IBM-LOTUS; IDATE; INTENTIA CONSULTING; MATRA-NORTEL; MICROSOFT; NETWORK ASSOCIATES; STÉRIA; TRANSICIEL... GFI.



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en français.

These concentration courses are not available in English.



Concentration International Business

Concentration in International Business

Objectifs

Globalisation des données économiques, mondialisation des marchés, accélération des processus de décision et d'action... Autant d'éléments qui témoignent de la nécessité de comprendre et de maîtriser le management dans un environnement international complexe.

En réponse à ces constats, le MBA with concentration in International Business a pour objectif de former des managers internationaux de haut niveau, capables d'occuper diverses fonctions entrepreneuriales en France ou à l'étranger. On l'a bien compris, ce n'est pas une formation au commerce international.

Dans cet objectif, la spécialisation International Business du programme MBA présente la particularité de se dérouler, une année durant, à l'étranger au sein d'une business school partenaire. Les participants impliqués dans cette spécialisation réalisent donc une année d'études dans un contexte on ne peut plus international, et obtiennent, en sus du MBA du Groupe SUP de CO Montpellier, le diplôme de l'université qui les accueille.

Par son authentique reconnaissance internationale, il vous facilitera l'accès à des postes à responsabilités tant en France qu'à l'Étranger.

Université

University of Birmingham
 Salem State College
 San Diego State University, Campus Callexico, CA
 Universidad Catolica de Cordoba
 Universidad Austral de Valdivia
 Universidad Santiago de Chile
 Universidad del Pacifico
 Universidad Autonoma de Asuncion
 Europa Universitat Viadrina, Frankfurt a/Oder

NB : les destinations sont ouvertes sous conditions de places limitées et de normes d'intégration fixées librement par les Business Schools partenaires.

Les Business Schools partenaires se réservent le droit d'appliquer des conditions d'accès spécifiques pour les non-ressortissants de l'Union Européenne.

Objectives

Globalisation of economic data and world markets, acceleration of decision making processes and action plans... elements which demonstrate the necessity of understanding and mastering management in a complex international environment.

In response to the above, the MBA with concentrations in International Business is aimed at training top flight international managers who are capable of carrying out a wide range of entrepreneurial functions in France or abroad. This is absolutely not a training course in international trade.

With this in mind, the International Business specialisation on the MBA programme includes a year abroad with a partner business school. Participants on this module therefore spend a year in a truly international context and in addition to the Montpellier SUP de CO MBA degree, are awarded the diploma from the school where they spent the year in question.

This internationally recognised course will put you in an ideal position for top flight jobs both in France and abroad.

Pays

Royaume Uni
 USA
 USA
 Argentine
 Chili
 Chili
 Equateur
 Paraguay
 Allemagne

Intitulé du diplôme étranger

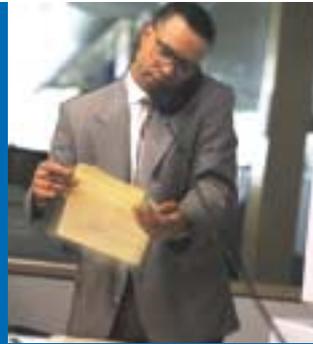
MBA
 MBA
 Master of Science in Business Administration
 Magister en Direccion de Empresas (M.D.E.)
 Magister en Administracion de Empresas
 Magister en Administracion de Empresas
 MBA
 MBA-
 Diplom-Kaufmann

NB : the number of places open for the students and conditions for admission depends on each partner business school decision.

Please note that each partner School applies its own admissions criteria in all admissions decisions.

Concentration "Supply Chain Management"

Concentration in supply chain management



Objectifs

Préparer les étudiants aux différents métiers de la chaîne logistique.

Optimiser tous les flux Physiques et d'Information.

- à tous les stades de la chaîne Client-Fournisseur : production, approvisionnements, distribution, relations inter-usines.
- en fonction des critères de Service - Qualité - Coûts.

Intervenants

Professionnels de haut niveau et à caractère international.

Contenu

Le programme couvre principalement la Logistique des Flux :

- Démarche Logistique Globale ;
- Gestion de la Distribution ;
- Gestion de la Production ;
- Logistique et Systèmes d'Information ;
- Logistique et Echanges Internationaux ;
- La Logistique et les Hommes ;
- L'Audit Logistique.

Les enseignements sont dispensés partiellement en anglais.

Quelques entreprises participant à la concentration

AIR-FRANCE INDUSTRIES ; CARNAUD METALBOX ;
COMPTOIRS MODERNES ; ORTEMS ; PHILIPS ;
WHIRPOOL, SOGILOG...

Objectives

Prepare students for the different professions relative to the supply chain.

Optimising physical and information flows.

- *at all stages in the Client-Supplier chain : production, supply, distribution, inter-factory relations.*
- *in relation to Service - Quality – Costs criteria.*

Lecturers

Top flight international level professionals.

Content

The programme principally covers flow logistics :

- *Global logistics methodologies ;*
- *Distribution management ;*
- *Production management ;*
- *Logistics and information systems ;*
- *Logistics and international exchanges ;*
- *Logistics and people ;*
- *Logistics audits.*

The courses are partially in English.

Participating company references

AIR-FRANCE INDUSTRIES ; CARNAUD METALBOX ;
COMPTOIRS MODERNES ; ORTEMS ; PHILIPS ;
WHIRPOOL, SOGILOG...

Responsable de la Concentration

Roland DACHS
Professeur associé,
Visiting professor
Diplômé ESC Montpellier,
Master in Management,
Directeur Logistique Audio
CROWN CORK & SEAL.
Logistics Director



Les enseignements de cette concentration peuvent être dispensés en anglais dans le cadre du programme MBA anglophone

These concentration courses can be held in English for the Anglophone MBA.





Concentration Management des Achats et de la Qualité

Concentration in Purchasing and Quality Management

Responsable de la Concentration

Denis VILLANOVE

Professeur permanent,
Professor
Ingénieur Arts et Métiers,
Master of science
Conseil Achats
Production Qualité.
Consultant



Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectifs

Préparer les étudiants aux métiers de l'Achat et aux fonctions de Direction des achats industriels et commerciaux.

Prise en compte de l'environnement Qualité Totale et certification des fournisseurs.

Former aux Filières et Métiers de l'Achat et Qualité.

Mise en place d'une stratégie Achats.

Métiers de l'achat :

- Acheteur-Négociateur-Gestionnaire d'un budget d'achat ;
- Acheteur de "compensation" matières premières, biens et services ;
- Chef de service et chef de département Achats ;
- Spécialiste marketing achats ;
- Directeur des achats et membre du comité de direction ;
- Coordinateur d'achats centralisés ;
- Gestionnaire d'un portefeuille de sous-traitance et de partenariat industriel ;
- Achats Négocier ;
- Benchmarking et Achats ;
- Analyse de la valeur aux Achats.

Intervenants

Professionnels spécialistes des Achats, Directeurs des Achats en grandes et moyennes entreprises, Spécialistes de la négociation interculturelle.

Contenu

- Intégration de l'achat dans la stratégie de l'entreprise ;
- Contribution de l'achat à la rentabilité de l'entreprise ;
- Valorisation des innovations technologiques des fournisseurs partenaires ;
- Image de marque de l'entreprise : qualité totale et éthique des affaires ;
- Evolution vers des postes de management stratégique ;
- Préparation à la négociation commerciale ;
- Sensibilisation à la qualité totale et certification : produits, qualité, processus ;
- Mesure de la performance des achats ;
- Audit et tableau de bord ;
- Etude de cas.

Quelques entreprises participant à la concentration

BEC FRÈRES ; CABINET ROBIN ; ELF ; GEMPLUS ;
GYMA ; KAWNEER ; MERLIN GERIN ; RICARD ;
SANOFI...

Objectives

Preparing students for the Purchasing function and the position of Industrial and Trade Purchasing Director.

Integration of the Total Quality environment and the quality certification of suppliers.

Training in the profession and functions relative to Purchasing and Quality.

Drawing up a purchasing strategy.

The functions in purchasing :

- *Buyer-Negotiator-Manager of a purchasing budget ;*
- *Buyer of raw materials, goods and services ;*
- *Department managers and Purchasing Department managers ;*
- *Specialist in purchasing marketing ;*
- *The purchasing director and the board ;*
- *Central purchasing co-ordinator ;*
- *Manager of a portfolio of sub-contractors and industrial partners ;*
- *Trade purchases ;*
- *Benchmarking and purchasing ;*
- *Analysis of the value of purchases.*

Lecturers

Professionals specialised in purchasing, Purchasing Directors in large and medium sized companies, specialists in intercultural negotiation.

Content

- *Integration of purchasing into the company strategy ;*
- *Contribution of purchasing to the company's profitability ;*
- *Making the most of technological innovation from suppliers ;*
- *The company's brand image : total quality and business ethic ;*
- *Strategic management evolution ;*
- *Preparation for commercial negotiation ;*
- *Awareness of total quality and certification : products, quality, processes ;*
- *Measuring purchasing performance ;*
- *Audit and control ;*
- *Case study.*

Participating company references

BEC FRÈRES ; CABINET ROBIN ; ELF ; GEMPLUS ;
GYMA ; KAWNEER ; MERLIN GERIN ; RICARD ;
SANOFI...

Concentration Management des Compétences et Développement de la Compétitivité des Entreprises



*Concentration in Skills Management and Development
of Companies' Competitiveness*

Objectifs

Former les étudiants aux bases de la gestion des ressources humaines à partir de l'approche des compétences.

Former les étudiants au management des compétences pour développer la compétitivité de l'entreprise.

Former les étudiants à l'utilisation et à la pratique des outils de gestion des compétences pour pouvoir apporter aux entreprises cette nouvelle partie de l'ingénierie du management et du développement des hommes.

Intervenants

L'équipe intervenant est constituée de professionnels de haut niveau : acteurs opérationnels du développement des compétences, experts conceptuels et théoriques du domaine.

Contenu

- Problématique de l'entreprise ;
- ...de la compétence ;
- la compétence dans les systèmes ;
- Les leviers d'action ;
- La formation, levier de développement des compétences : 1971-2000 ;
- L'organisation apprenante, une nouvelle vision du développement des compétences ;
- Etudes de cas de mise en œuvre :
 1. développement des managers ;
 2. référentiel Management et développement des compétences ;
 3. identification des compétences et la gestion des parcours professionnels ;
 4. approche compétence dans le recrutement et la gestion des carrières.

Quelques entreprises participant à la concentration

ANPE, CAYRON CONSULTANTS, DIDACTION, FRANCE TELECOM, LUNEGARDE, SUEZ LYONNAISE DES EAUX, GROUPE SCHINDLER, GROUPE VALFOND...

Objectives

Train students in the basics of human resources management from a skill based approach.

Training students in skills management in order to develop a company's competitiveness.

Training in the use and practice of skills management tools in order to be able to offer companies this new approach to management engineering and human development.

Lecturers

The lecturing team is made up of top level professionals : operational actors in skills development, practical and theoretical experts in the field.

Content

- *What happens in companies today ;*
- *...what about skills management ;*
- *Skills in systems ;*
- *Ways to act ;*
- *Training, gearing skills development : 1971-2000;*
- *A learning organisation, a new vision of skills development ;*
- *Case studies :*
 1. *the development of managers ;*
 2. *referential Management and skills development ;*
 3. *identifying skills and managing careers ;*
 4. *the skills based approach to recruitment and career management.*

Participating company references

ANPE, CAYRON CONSULTANTS, DIDACTION, FRANCE TELECOM, LUNEGARDE, SUEZ LYONNAISE DES EAUX, GROUPE SCHINDLER, GROUPE VALFOND...

**Responsable
de la
Concentration**

Pierre VINOT
Professeur permanent,
Professor
Docteur en sciences
de gestion, PhD



**Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.**

*These concentration
courses are not
available in English.*



Concentration International Business

Concentration in International Business

Objectifs

Globalisation des données économiques, mondialisation des marchés, accélération des processus de décision et d'action... Autant d'éléments qui témoignent de la nécessité de comprendre et de maîtriser le management dans un environnement international complexe.

En réponse à ces constats, le MBA with concentration in International Business a pour objectif de former des managers internationaux de haut niveau, capables d'occuper diverses fonctions entrepreneuriales en France ou à l'étranger. On l'a bien compris, ce n'est pas une formation au commerce international.

Dans cet objectif, la spécialisation International Business du programme MBA présente la particularité de se dérouler, une année durant, à l'étranger au sein d'une business school partenaire. Les participants impliqués dans cette spécialisation réalisent donc une année d'études dans un contexte on ne peut plus international, et obtiennent, en sus du MBA du Groupe SUP de CO Montpellier, le diplôme de l'université qui les accueille.

Par son authentique reconnaissance internationale, il vous facilitera l'accès à des postes à responsabilités tant en France qu'à l'Étranger.

Université

University of Birmingham
 Salem State College
 San Diego State University, Campus Callexico, CA
 Universidad Catolica de Cordoba
 Universidad Austral de Valdivia
 Universidad Santiago de Chile
 Universidad del Pacifico
 Universidad Autonoma de Asuncion
 Europa Universitat Viadrina, Frankfurt a/Oder

NB : les destinations sont ouvertes sous conditions de places limitées et de normes d'intégration fixées librement par les Business Schools partenaires.

Les Business Schools partenaires se réservent le droit d'appliquer des conditions d'accès spécifiques pour les non-ressortissants de l'Union Européenne.

Objectives

Globalisation of economic data and world markets, acceleration of decision making processes and action plans... elements which demonstrate the necessity of understanding and mastering management in a complex international environment.

In response to the above, the MBA with concentrations in International Business is aimed at training top flight international managers who are capable of carrying out a wide range of entrepreneurial functions in France or abroad. This is absolutely not a training course in international trade.

With this in mind, the International Business specialisation on the MBA programme includes a year abroad with a partner business school. Participants on this module therefore spend a year in a truly international context and in addition to the Montpellier SUP de CO MBA degree, are awarded the diploma from the school where they spent the year in question.

This internationally recognised course will put you in an ideal position for top flight jobs both in France and abroad.

Pays

Royaume Uni
 USA
 USA
 Argentine
 Chili
 Chili
 Equateur
 Paraguay
 Allemagne

Intitulé du diplôme étranger

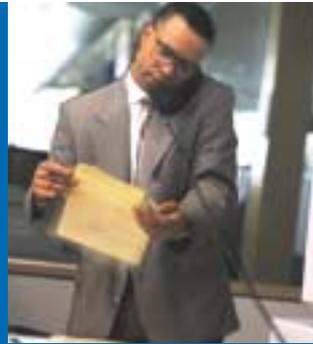
MBA
 MBA
 Master of Science in Business Administration
 Magister en Direccion de Empresas (M.D.E.)
 Magister en Administracion de Empresas
 Magister en Administracion de Empresas
 MBA
 MBA-
 Diplom-Kaufmann

NB : the number of places open for the students and conditions for admission depends on each partner business school decision.

Please note that each partner School applies its own admissions criteria in all admissions decisions.

Concentration "Supply Chain Management"

Concentration in supply chain management



Objectifs

Préparer les étudiants aux différents métiers de la chaîne logistique.

Optimiser tous les flux Physiques et d'Information.

- à tous les stades de la chaîne Client-Fournisseur : production, approvisionnements, distribution, relations inter-usines.
- en fonction des critères de Service - Qualité - Coûts.

Intervenants

Professionnels de haut niveau et à caractère international.

Contenu

Le programme couvre principalement la Logistique des Flux :

- Démarche Logistique Globale ;
- Gestion de la Distribution ;
- Gestion de la Production ;
- Logistique et Systèmes d'Information ;
- Logistique et Echanges Internationaux ;
- La Logistique et les Hommes ;
- L'Audit Logistique.

Les enseignements sont dispensés partiellement en anglais.

Quelques entreprises participant à la concentration

AIR-FRANCE INDUSTRIES ; CARNAUD METALBOX ;
COMPTOIRS MODERNES ; ORTEMS ; PHILIPS ;
WHIRPOOL, SOGILOG...

Objectives

Prepare students for the different professions relative to the supply chain.

Optimising physical and information flows.

- *at all stages in the Client-Supplier chain : production, supply, distribution, inter-factory relations.*
- *in relation to Service - Quality – Costs criteria.*

Lecturers

Top flight international level professionals.

Content

The programme principally covers flow logistics :

- *Global logistics methodologies ;*
- *Distribution management ;*
- *Production management ;*
- *Logistics and information systems ;*
- *Logistics and international exchanges ;*
- *Logistics and people ;*
- *Logistics audits.*

The courses are partially in English.

Participating company references

AIR-FRANCE INDUSTRIES ; CARNAUD METALBOX ;
COMPTOIRS MODERNES ; ORTEMS ; PHILIPS ;
WHIRPOOL, SOGILOG...

Responsable de la Concentration

Roland DACHS
Professeur associé,
Visiting professor
Diplômé ESC Montpellier,
Master in Management,
Directeur Logistique Audio
CROWN CORK & SEAL.
Logistics Director



Les enseignements de cette concentration peuvent être dispensés en anglais dans le cadre du programme MBA anglophone

These concentration courses can be held in English for the Anglophone MBA.



Concentration Management des Achats et de la Qualité

Concentration in Purchasing and Quality Management

Responsable de la Concentration

Denis VILLANOVE

Professeur permanent,
Professor
Ingénieur Arts et Métiers,
Master of science
Conseil Achats
Production Qualité.
Consultant

Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectifs

Préparer les étudiants aux métiers de l'Achat et aux fonctions de Direction des achats industriels et commerciaux.

Prise en compte de l'environnement Qualité Totale et certification des fournisseurs.

Former aux Filières et Métiers de l'Achat et Qualité.

Mise en place d'une stratégie Achats.

Métiers de l'achat :

- Acheteur-Négociateur-Gestionnaire d'un budget d'achat ;
- Acheteur de "compensation" matières premières, biens et services ;
- Chef de service et chef de département Achats ;
- Spécialiste marketing achats ;
- Directeur des achats et membre du comité de direction ;
- Coordinateur d'achats centralisés ;
- Gestionnaire d'un portefeuille de sous-traitance et de partenariat industriel ;
- Achats Négocier ;
- Benchmarking et Achats ;
- Analyse de la valeur aux Achats.

Intervenants

Professionnels spécialistes des Achats, Directeurs des Achats en grandes et moyennes entreprises, Spécialistes de la négociation interculturelle.

Contenu

- Intégration de l'achat dans la stratégie de l'entreprise ;
- Contribution de l'achat à la rentabilité de l'entreprise ;
- Valorisation des innovations technologiques des fournisseurs partenaires ;
- Image de marque de l'entreprise : qualité totale et éthique des affaires ;
- Evolution vers des postes de management stratégique ;
- Préparation à la négociation commerciale ;
- Sensibilisation à la qualité totale et certification : produits, qualité, processus ;
- Mesure de la performance des achats ;
- Audit et tableau de bord ;
- Etude de cas.

Quelques entreprises participant à la concentration

BEC FRÈRES ; CABINET ROBIN ; ELF ; GEMPLUS ;
GYMA ; KAWNEER ; MERLIN GERIN ; RICARD ;
SANOFI...

Objectives

Preparing students for the Purchasing function and the position of Industrial and Trade Purchasing Director.

Integration of the Total Quality environment and the quality certification of suppliers.

Training in the profession and functions relative to Purchasing and Quality.

Drawing up a purchasing strategy.

The functions in purchasing :

- *Buyer-Negotiator-Manager of a purchasing budget ;*
- *Buyer of raw materials, goods and services ;*
- *Department managers and Purchasing Department managers ;*
- *Specialist in purchasing marketing ;*
- *The purchasing director and the board ;*
- *Central purchasing co-ordinator ;*
- *Manager of a portfolio of sub-contractors and industrial partners ;*
- *Trade purchases ;*
- *Benchmarking and purchasing ;*
- *Analysis of the value of purchases.*

Lecturers

Professionals specialised in purchasing, Purchasing Directors in large and medium sized companies, specialists in intercultural negotiation.

Content

- *Integration of purchasing into the company strategy ;*
- *Contribution of purchasing to the company's profitability ;*
- *Making the most of technological innovation from suppliers ;*
- *The company's brand image : total quality and business ethic ;*
- *Strategic management evolution ;*
- *Preparation for commercial negotiation ;*
- *Awareness of total quality and certification : products, quality, processes ;*
- *Measuring purchasing performance ;*
- *Audit and control ;*
- *Case study.*

Participating company references

BEC FRÈRES ; CABINET ROBIN ; ELF ; GEMPLUS ;
GYMA ; KAWNEER ; MERLIN GERIN ; RICARD ;
SANOFI...

Concentration Management des Compétences et Développement de la Compétitivité des Entreprises



*Concentration in Skills Management and Development
of Companies' Competitiveness*

Objectifs

Former les étudiants aux bases de la gestion des ressources humaines à partir de l'approche des compétences.

Former les étudiants au management des compétences pour développer la compétitivité de l'entreprise.

Former les étudiants à l'utilisation et à la pratique des outils de gestion des compétences pour pouvoir apporter aux entreprises cette nouvelle partie de l'ingénierie du management et du développement des hommes.

Intervenants

L'équipe intervenant est constituée de professionnels de haut niveau : acteurs opérationnels du développement des compétences, experts conceptuels et théoriques du domaine.

Contenu

- Problématique de l'entreprise ;
- ...de la compétence ;
- la compétence dans les systèmes ;
- Les leviers d'action ;
- La formation, levier de développement des compétences : 1971-2000 ;
- L'organisation apprenante, une nouvelle vision du développement des compétences ;
- Etudes de cas de mise en œuvre :
 1. développement des managers ;
 2. référentiel Management et développement des compétences ;
 3. identification des compétences et la gestion des parcours professionnels ;
 4. approche compétence dans le recrutement et la gestion des carrières.

Quelques entreprises participant à la concentration

ANPE, CAYRON CONSULTANTS, DIDACTION, FRANCE TELECOM, LUNEGARDE, SUEZ LYONNAISE DES EAUX, GROUPE SCHINDLER, GROUPE VALFOND...

Objectives

Train students in the basics of human resources management from a skill based approach.

Training students in skills management in order to develop a company's competitiveness.

Training in the use and practice of skills management tools in order to be able to offer companies this new approach to management engineering and human development.

Lecturers

The lecturing team is made up of top level professionals : operational actors in skills development, practical and theoretical experts in the field.

Content

- *What happens in companies today ;*
- *...what about skills management ;*
- *Skills in systems ;*
- *Ways to act ;*
- *Training, gearing skills development : 1971-2000;*
- *A learning organisation, a new vision of skills development ;*
- *Case studies :*
 1. *the development of managers ;*
 2. *referential Management and skills development ;*
 3. *identifying skills and managing careers ;*
 4. *the skills based approach to recruitment and career management.*

Participating company references

ANPE, CAYRON CONSULTANTS, DIDACTION, FRANCE TELECOM, LUNEGARDE, SUEZ LYONNAISE DES EAUX, GROUPE SCHINDLER, GROUPE VALFOND...

**Responsable
de la
Concentration**

Pierre VINOT
Professeur permanent,
Professor
Docteur en sciences
de gestion, PhD



**Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.**

*These concentration
courses are not
available in English.*



Concentration Management des Organisations Non Gouvernementales

*Concentration in Management of
 Non Governmental Organisations*

Responsable de la Concentration

**CRUVEILLIER-CASSAGNE
 Catherine**

Professeur associé,
Visiting Professor
 Diplômée HEC - Master
 Deputy Executive Director
 Head of Programme and Strategy
 European Centre
 for Nature Conservation



Les enseignements
 de cette concentration
 ne sont dispensés
 qu'en français.

*These concentration
 courses are not
 available in English.*

Objectif

Les ONG développent souvent malgré elles un véritable rôle institutionnel et ne sont plus en dehors de notre système politico-économique.

Cette évolution vers une non-marginalisation des institutions entraîne de fait une non-marginalisation de leurs acteurs.

Ce nouveau rôle mobilise de nouveaux acteurs combinant à la fois une maîtrise professionnelle de la gestion des organisations et une vision personnelle, une culture, un système de valeurs, une compréhension spécifique.

L'objet de la Concentration Management des ONG et de la Solidarité Internationale est de former ces nouveaux acteurs.

Intervenants

L'équipe d'intervenants est constituée de professionnels de haut niveau occupant des postes de décideurs ou d'administrateurs dans des ONG.

Contenu

- Contexte des ONG :
 - Géopolitique / économie politique : FMI, Banque Mondiale, chemins alternatifs (micro crédits, économie solidaire, ...)
 - Ethnologie et interculturelité : rapports interculturels, intervenir dans une culture qui n'est pas la sienne, ...
- Missions et fonctionnement des ONG
 - Mécanismes d'influence politique / lobbying mondial
 - Gestion d'une mission dans l'urgence et dans le long terme
 - Méthodologie d'intervention
- Agir dans les ONG
 - Management des hommes (cas particuliers des bénévoles)
 - Aspects juridiques
 - Financement des ONG (notamment déperdition)

Objective

NGOs have an increasingly institutional role to play and are no longer on the outside of our politico-economical system.

This integration into the classic economical system means that those involved also have to integrate and adapt.

This new role requires managers with both professional expertise in organisational management and personal vision, culture, values and comprehension specific to the field work.

The objective of the Management Concentration in NGOs and International Solidarity is to train and be operational for this new role.

Lecturers

The lecturing team is made up of senior professionals from decision making positions and NGO administrators.

Content

- The NGO context :
 - Geopolitics / political economics : IMF, World Bank, alternative routes (micro loans, solidarity economics, ...)
 - Ethnology and cross-culture : inter cultural relationships, working in a culture far removed from one's own, ...
- Missions and operational aspects of NGOs
 - Mechanisms of political influence / world lobbying
 - Managing a mission in conditions of urgency and on a long term basis
 - Methodology of intervention
- Acting within an NGO
 - Man management (spotlight on volunteers)
 - Legal aspects
 - Financing of NGOs (notably financial attrition)



Concentration Management de Projets en Net-Economie

*Concentration in Management of Net-Economy
Projects / e-business*

Objectifs

Former aux métiers du secteur des nouvelles technologies, principalement : marketing & communication des nouvelles technologies, responsables partenaires, consultants, métiers spécifiques de la net-économie (chef projet Web).

Contenu

- L'environnement informatique-réseaux-télécoms et la veille technologique : acteurs du marché, domaines d'activité, évolutions du marché.
- Marketing des N.T.I.C., métiers de consultants
- Conception et organisation de sites Web, net-économie, stratégie e-business, technologies liées à l'e-business (CRM, SCM, KM, ...)
- Management de projet et pilotage des activités.

Intervenants

Professionnels des secteurs informatique, réseaux & télécoms, Internet (80%)

Professeurs permanents de S.I. et nouvelles technologies de l'ESC Montpellier.

Quelques entreprises participant à la concentration

Ces entreprises accueillent des stagiaires, recrutent, ou interviennent dans l'enseignement :

Consulting : Axiem (Altran), Euresys, Mc Kinsey; Michael Page, Mediatec, Ogilvy Interactive, Price Waterhouse Coopers, Valtech; Kappa-systèmes, NuDataCRM ...

Marketing : Alcatel, Atos Origin, Budgetelecom, Groupe D, Kallisto, Mediapps, Orange, Schlumberger, Seliance

Internet / Chefs de projet Web : @carrefour, Lucent, Longrine Communications.

Objectives

To train people for positions in the new technology sector, mainly: marketing & communication of new technologies, management partners, consultants, positions specific to the net economy (Web project leader)

Content

- *The information technology-systems-telecom environment and technological scanning: those involved in the market, fields of activity, market developments.*
- *Marketing I.C.T., the work of consultants*
- *Designing and organising Web sites, net-economy, e-business strategy, technologies linked to e-business (CRM, SCM, KM, ...)*
- *Managing a project and leading activities.*

Lecturers

- *Professionals from the information technology, systems, telecom and Internet sectors*
- *Permanent lecturers from the ESC Montpellier*

Participating company references

These companies receive trainees, recruit or help with course teaching:

Consultancy: Axiem (Altran), Euresys, Mc Kinsey; Michael Page, Mediatec, Ogilvy Interactive, Price Waterhouse Coopers, Valtech; Kappa-systèmes, NuDataCRM ...

Marketing: Alcatel, Atos Origin, Budgetelecom, Groupe D, Kallisto, Mediapps, Orange, Schlumberger, Seliance

Internet / Web project leaders: @carrefour, Lucent, Longrine Communications

Responsable de la Concentration

Yves BARLETTE
Professeur permanent,
Professor
DESS CTCl (Carrières
Technico-Commerciales
de l'Informatique).
Master of science



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en français.

These concentration courses are not available in English.



Concentration Marketing

Concentration in Marketing

Responsable de la Concentration

Lauriane LAPARRA

Professeur permanent,
Professor
Docteur en Sciences de
Gestion, *PhD*



Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectifs

Préparer les étudiants à plusieurs métiers marketing : Chef de produit, Responsable marketing, Chargé d'études, Chef de publicité ou Chef de rayon.

Intervenants

Professionnels dans les domaines suivants : Gestion de produits de grande consommation, gestion de produits industriels, responsables de magasins en distribution spécialisée, responsables des ventes et de l'animation du réseau, chefs de publicité, conseil en entreprise...

Contenu

- La gestion des produits en grande consommation ;
- La fonction "Trade Marketer" ;
- Les études en Marketing ;
- La communication : le travail en agence ;
- Les techniques de négociation.

Quelques entreprises participant à la concentration

CEAC ; EXIDE EUROPE ; DÉCATHLON ; FRANCE TELECOM ; GALEC ; INFRATEST BURKE ; IPSOS ; CABINET MARA-PRO ; LA POSTE ; NESTLÉ FRANCE ; NOMEN ; PERRIER VITTEL FRANCE ; ROYAL CANIN ; SYMBIOSIS CONSULTANT ; YSA...

Objectives

Prepare participants for a range of positions in the marketing function : Product Manager, Marketing Manager, Research Manager, Publicity Director or Project Manager.

Lecturers

Professionals from the following fields : FMCG product managers, industrial product managers, specialised distribution circuit managers, sales and network managers, advertising directors, business consultants...

Content

- *Managing FMCG products ;*
- *The "Trade Marketer" function ;*
- *Marketing analyses ;*
- *Communication : agencies and what they do ;*
- *Negotiation techniques.*

Participating company references

CEAC ; EXIDE EUROPE ; DÉCATHLON ; FRANCE TELECOM ; GALEC ; INFRATEST BURKE ; IPSOS ; CABINET MARA-PRO ; LA POSTE ; NESTLÉ FRANCE ; NOMEN ; PERRIER VITTEL FRANCE ; ROYAL CANIN ; SYMBIOSIS CONSULTANT ; YSA...



Concentration in International Health Marketing

(medecine and dermo-cosmetics marketing)

Objectifs

Cette concentration, réalisé en partenariat avec la Faculté de Pharmacie de l'Université Montpellier I, s'adresse à des diplômés issus d'une formation scientifique (pharmacie, médecine, biologie) qui se destinent aux métiers du marketing pharmaceutique.

Contenu

- **Client** : définir les acteurs de la demande (consumer et costumer) - preneur, pharmacien, médecin - et étudier la gestion internationale de la pyramide de notoriété. Identification des prescripteurs, communication envers les prescripteurs...
- **Environnement et concurrence** : appréhender la distribution et le cadre réglementaire de l'industrie pharmaceutique mondiale (FDA, Kiko japonais, Agence Européenne) et mener une veille concurrentielle.
- **Stratégie produit, positionnement et marque** : construire l'identification de la marque (branding)
- **Process** : maîtriser les outils opérationnels

Intervenants

L'équipe d'intervenants est constituée de professionnels de haut niveau dans le domaine du marketing pharmaceutique : chef de produit, directeur marketing, consultant...

Quelques entreprises participant à la concentration

Laboratoires Pierre Fabre, Sanofi-Synthelabo, Aventis, Laboratoires Chauvin, Laboratoire Servier...

Objectives

This joint venture, which has been planned in partnership with the Faculty of Pharmacy, Montpellier, is designed for science graduates (pharmacy, medicine, biology) who are seeking positions in the marketing of pharmaceutical products.

Content

- *The client* : define the main actors in the demand process - consumers, pharmacist, doctors - and study the international management of the "pyramid of notoriety". Identification of and communication with the costumers.
- *The competitive and legal environment* : learn about the distribution systems and the regulatory framework of the pharmaceutical industry worldwide (FDA, Japanese Kiko, European agencies), and conduct a competitiveness study.
- *Product strategy, positioning, and branding* : constructing a brand identity.
- *Process* : Mastering the operational tools.

Lecturers

The lecturing team is made up of senior professionals from the world of pharmaceutical product marketing: product managers, marketing directors, consultants, etc.

Participating company references

Laboratoires Pierre Fabre, Sanofi-Synthelabo, Aventis, Laboratoires Chauvin, Laboratoire Servier,...



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en anglais.

These concentration courses are only available in English.



Concentration Métiers du Conseil

Concentration in Consulting

Responsable de la Concentration

Jean-Marc Schoetti
Professeur permanent
Professor
Docteur en Gestion, *PhD*



Les enseignements de
cette concentration
peuvent être dispensés
en anglais dans le cadre
du programme MBA
anglophone

*These concentration
courses can be held
in English for the
Anglophone MBA.*

Objectifs

Permettre aux étudiants d'accéder aux techniques et outils d'analyse du fonctionnement des entreprises et des organisations.

Les préparer à se positionner dans les différents rôles liés aux métiers du consultant interne ou externe.

Les initier à la problématique de la consultation, et à son évolution face aux problèmes complexes posés par les entreprises, par une confrontation à la fois théorique et pragmatique.

Intervenants

- Consultants de haut niveau interne et externe
- Professeurs spécialistes de l'analyse des organisations

Contenu

- Comprendre les organisations ;
- Agir dans les organisations ;
- Etre acteur dans les organisations ;
- Etre acteur des sociétés de conseil.

Quelques entreprises participant à la concentration

ANPE ; CAYRON CONSULTANT ; FRANCE TELECOM ;
LDA CONSULTANT ; LUNEGARDE ; MAZARS ET
GUÉRARD ; MONTERA ASSOCIÉS ; SIRCA...

Objectives

Enable participants to acced to the tools and techniques for analysing companies and organisations.

Preparation for the different roles inherent to the profession of internal or external consultant.

Initiation in consulting and its current evolution in relation to identifying the complex problems arising from complex business situations, and the analysis of solutions through a theoretical and pragmatic approach.

Lecturers

- *Top flight internal and external consultants*
- *Lecturers specialised in analysing organisations*

Content

- *Understanding organisations ;*
- *Acting within organisations ;*
- *Being an actor in organisations ;*
- *Being an actor in consultancies.*

Participating company references

ANPE ; CAYRON CONSULTANT ; FRANCE TELECOM ;
LDA CONSULTANT ; LUNEGARDE ; MAZARS ET
GUÉRARD ; MONTERA ASSOCIÉS ; SIRCA...

Concentration Négociation en Environnement Public

*Concentration in Negotiation
in a Public Environment*



Objectifs

Préparer les étudiants à la négociation commerciale avec les personnes morales composant le secteur public français en général et, plus particulièrement, avec les collectivités locales, grandes consommatrices de travaux, de fournitures et de services divers.

Les grands marchés publics européens et internationaux, ainsi que le positionnement des groupes qui y sont dominants, constituent également un axe majeur de la concentration.

Intervenants

- Négociateurs en activité ;
- Ingénieurs d'affaires ;
- Consultants internationaux ;
- Elus ;
- Membres de l'Administration Publique, Diplomates ;
- Hommes Politiques et Experts ;
- Professeurs.

Contenu

- Les principes et les règles de fonctionnement des personnes publiques ;
- Présentation des acteurs publics (personnes publiques et compétences) ;
- Les institutions et les politiques européennes
- Les finances publiques ;
- Le droit des contrats et des marchés publics ;
- Le lobbying ;
- Les attentes des acheteurs publics ;
- Négociation en face à face en environnement public ;
- Stratégie et tactique de négociation en environnement public ;
- Montage d'affaires en aménagement du territoire ;
- Les logiques des marchés et des groupes publics à l'international.

Quelques entreprises participant à la concentration

ANDERSEN CONSULTING ; BEC FRÈRES ; BOUYGUES ; CES COMMUNICATION ; CCI DE MONTPELLIER ; CONSEIL GÉNÉRAL DE L'HÉRAULT ; CHAMBRE RÉGIONALE DES COMPTES LANGUEDOC-ROUSSILLON ; GROUPE ELF ; GROUPE ELYO ; GROUPE NICOLLIN ; LYONNAISE DES EAUX ; MERLIN GERIN ; MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ; PLASTIC OMNIUM ; RÉGION LANGUEDOC-ROUSSILLON ; UNIVERSITÉ SORBONNE PARIS IV...

Objectives

Preparation in commercial negotiation with the entities which make up the French public sector and notably with local administrations, who are large order givers in public works, issuers of offers to tender and requests for all types of services.

European and international public markets and the positions of groups which dominate such markets – a central theme of this concentration course.

Lecturers

- Professional negotiators ;
- Business development specialists ;
- International consultants ;
- Elected representatives ;
- Members of the Public Administration, Diplomats ;
- Politicians and Experts ;
- Teachers.

Content

- The principles and operational rules for public entities ;
- Presentation of public actors (public entities and their competencies) ;
- European institutions and policies ;
- Public finance ;
- Contract and public market law ;
- Lobbying ;
- Expectations of public buyers ;
- Face to face negotiations in a public market environment ;
- Strategy and tactics for negotiating in a public environment ;
- Business opportunities in national and local development projects ;
- The logic of markets and public groups on an international scale.

Participating company references

ANDERSEN CONSULTING ; BEC FRÈRES ; BOUYGUES ; CES COMMUNICATION ; CCI DE MONTPELLIER ; CONSEIL GÉNÉRAL DE L'HÉRAULT ; CHAMBRE RÉGIONALE DES COMPTES LANGUEDOC-ROUSSILLON ; GROUPE ELF ; GROUPE ELYO ; GROUPE NICOLLIN ; LYONNAISE DES EAUX ; MERLIN GERIN ; MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ; PLASTIC OMNIUM ; RÉGION LANGUEDOC-ROUSSILLON ; UNIVERSITÉ SORBONNE PARIS IV...

Responsable de la Concentration

Vincent MATTEOLI

Professeur associé,
Visiting professor
Directeur Commercial
Groupe Suez - Lyonnaise
des Eaux
Commercial manager



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en français.

These concentration courses are not available in English.



Concentration Négociation-Vente

Concentration in Key Account Management

Responsable de la Concentration

Patrick MAHÉ
Professeur associé,
Visiting professor
DESS Psychologie Sociale et
Industrielle,
DESS Psychologie Clinique,
Consultant.
Post-graduate diploma

Les enseignements
de cette concentration
ne sont dispensés
qu'en français.

*These concentration
courses are not
available in English.*

Objectifs

Sensibiliser les étudiants à l'environnement commercial et à la pratique de la négociation.

Fournir des outils pratiques permettant d'être immédiatement opérationnel dans la fonction de négociateur.

Former à une approche systémique des environnements permettant d'atteindre des fonctions de direction commerciale.

Intervenants

Professionnels spécialisés dans les champs de la concentration :

- Techniques de vente négociation ;
- Evaluation force de vente ;
- Management force de vente ;
- Gestion d'unité commerciale ;
- Négociation internationale ;
- Analyse stratégique et gestion relationnelle.

Contenu

- Gestion de la relation "vente" ;
- Méthodologie de l'argumentation ;
- Analyse stratégique de l'environnement ;
- Négociations spécifiques (internationale, secteur public, centrales d'achat) ;
- Techniques de prospection et de vente ;
- Organisation d'un secteur d'activité ;
- Stimulation, motivation et management d'une équipe de vente.

Quelques entreprises participant à la concentration

ACCOR ; CHRU MONTPELLIER ; COCA-COLA ;
DANONE ; DECATHLON ; FRANCE TELECOM ; LEROY
MERLIN ; MARA-PRO ; MARS ; PROCTER &
GAMBLE ; RANK XEROX ; SCHWEPPES...

Objectives

Awareness of the commercial environment and practice in negotiation.

To provide practical tools which enable the participant to be immediately operational in the function of negotiator.

Training towards a systematic approach to different environments, opening towards the post of sales and marketing director.

Lecturers

Professionals specialised in the concentration subjects:

- *Sales and negotiation techniques ;*
- *Evaluation of the sales force ;*
- *Management of the sales force ;*
- *Managing a sales unit ;*
- *International negotiation ;*
- *Strategic analysis and relations management.*

Content

- *Managing sales relations ;*
- *Putting forward a sales argument ;*
- *Strategic analysis of the sales environment ;*
- *Specific negotiations (international, the public sector, central purchasing) ;*
- *Canvassing and sales techniques ;*
- *Management of a sector of activity ;*
- *Stimulation, motivation and management of a sales team.*

Participating company references

ACCOR ; CHRU MONTPELLIER ; COCA-COLA ;
DANONE ; DECATHLON ; FRANCE TELECOM ; LEROY
MERLIN ; MARA-PRO ; MARS ; PROCTER &
GAMBLE ; RANK XEROX ; SCHWEPPES...

Concentration Doing Business With Arabs And /Or Islamic Worlds

*Concentration in Negotiation
in a Public Environment*



Objectifs

Dans l'univers de la mondialisation des échanges internationaux, les mondes arabes, musulmans ou non, et les mondes islamiques sont devenus ces trente dernières années des acteurs incontournables de la géopolitique internationale et des échanges financiers et commerciaux mondiaux.

Permettre aux étudiants de comprendre le fonctionnement et les mécanismes de développement des relations d'affaires ou de projets avec les partenaires et entreprises appartenant aux mondes arabo-musulmans tel est l'objectif de cette concentration.

Intervenants

L'équipe d'intervenants est constituée de professionnels internationaux spécialistes des relations avec les pays arabes et musulmans, ainsi que de dirigeants d'entreprises de ces pays.

Contenu

- Géopolitique du monde arabe et arabo-musulman, Méditerranée, Proche Orient, Turquie, Iran, Pakistan, Indonésie.
- Le monde musulman et le monde arabe. Economie, commerce, culture.
- Finances et Islam
- Contrat d'ingénierie et Project finance dans les mondes arabo-musulman et musulman
- Islam africain, développement et conduite de projets
- Pétrole, Telecom, montage de projets en pays musulman
- Egypte, Arabie Saoudite, us et coutumes de la négociation et de la conduite des affaires.
- La négociation dans la diaspora libanaise
- Le financement de projet d'équipement en pays arabo musulman
- Itinéraire d'un Français, cadre supérieur expatrié, en pays musulman

Quelques entreprises participant à la concentration

BANQUE ISLAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT, SUEZ, BERIM, BANQUE DE MAURITANIE, N AND OIL, BNP PARIBAS, OACI

Objectives

In the contemporary context of globalization, the Arab countries (whether Muslim or not), and the Arab countries (whether Arab or not), have become over the past 30 years key players and major actors in world geopolitics, and in the areas of commerce and finance.

To provide students with an understanding of how this reality works, as well as an understanding of the development of the business relationship or of projects with partners and companies from the Arab-Muslim worlds is the objective of this concentration.

Lecturers

The team of lecturers is comprised of international professionals, specialized in relationships with Arab and Moslem countries. Managers from companies in these countries will also be guest lecturers.

Content

- *The politics of the Moslem and Arab worlds (Ex: the Mediterranean, Middle East, Turkey)*
- *The Arab and Moslem world: Economics, Trade, Culture*
- *Finance and Islam*
- *Engineering deals and Finance projects in the Arab and Arab-Moslem worlds.*
- *Islamic Africa and development projects*
- *Oil, telecoms, and building projects in Moslem countries.*
- *Egypt, Saudi Arabia: Business and negotiating customs*
- *Negotiations in the Lebanese diaspora*
- *Equipment project financing in Arab/Moslem countries*
- *The itinerary of a French top executive travelling in a Moslem country.*

Participating company references

BANQUE ISLAMIQUE DE DÉVELOPPEMENT, SUEZ, BERIM, BANQUE DE MAURITANIE, N AND OIL, BNP PARIBAS, OACI

Responsable de la Concentration

Michel CARMONA

Professeur Associé - Visiting Professor
Normal Sup, Docteur d'Etat - PhD

Pierre VINOT

Professeur Permanent - Professor
Docteur en Gestion - PhD



Les enseignements de cette concentration ne sont dispensés qu'en anglais.

These concentration courses are only available in English.



Le corps professoral

The Montpellier SUP de CO Group Teaching staff

The teaching team at the Montpellier SUP de CO Group is made up of high-quality teachers specialising in the disciplines of management and commerce.

Le corps enseignant du Groupe SUP de CO Montpellier

L'équipe pédagogique permanente du Groupe SUP de CO Montpellier est constituée d'enseignants de haut niveau, spécialisés dans les disciplines de la gestion, du commerce et du management.

AGUGLIARO Linda

Maitre assistant / Lecturer
 DEA Relations & échanges internationaux
 Post-graduate diploma

ALBISSON Michel

Professeur associé/Visiting professor
 Maîtrise de Droit Privé, Avocat à la Cour, Montpellier
 Master's degree - Business lawyer

BAGNERIS Jean-Charles

Professeur / Professor
 Diplômé de l'E.S.C. Montpellier
 Master in Management
 D.E.A. Sciences de Gestion
 Post-graduate diploma

BARDE Alain

Professeur - Professor
 Master

BARLETTE Yves

Professeur / Professor - D.E.S.S. Carrières
 Technico-Commercial de l'Informatique -
 Master of Science

BECQUE Philippe

Professeur / Professor - DESS Droit des affaires, Avocat à la Cour, Montpellier -
 Docteur en Droit des Affaires
 - PhD, Business lawyer

BESSIEUX OLLIER Corinne

Professeur - Professor
 DEA, Doctorante en comptabilité
 Post-graduate diploma

CHOMETON Pierre

Professeur associé/Visiting professor
 Diplômé de l'E.S.C. Clermont-Ferrand -
 Master

DACHS Roland

Professeur associé/Visiting professor
 Diplômé de l'E.S.C. Montpellier
 Master in Management

DE CRECY Renaud

professeur permanent / Professor
 Ingénieur- Master of science
 DESS d'économie
 Post-graduate diploma

DE PINS Gilles

Professeur associé/Visiting professor
 Licence de Droit, Avocat à la Cour,
 Montpellier
 Law graduate, Business lawyer

DE ROUVILLE Christine

Maitre de conférence / Lecturer
 Expert Comptable, Commissaire aux Comptes
 Chartered accountant, Auditor

DEJEAN Guy

Professeur / Professor
 Docteur en Sciences de Gestion - PhD

DESPORTES Yves

Professeur / Professor
 Docteur d'Etat en Lettres - PhD

DRILLON Dominique

Professeur / Professor
 Docteur en Psychologie - PhD

DUBOIS Yves

Professeur associé / Visiting professor
 Diplômé de l'École de Management de Lyon
 Master

DUMAZER Christophe

Maitre de Conférences / Lecturer
 IEP Paris - Master

DUPUICH Thierry

Maitre assistant / Lecturer
 Diplômé de l'École Supérieure d'Informatique
 et de Gestion - Master

GARCIA Gérard

Professeur associé / Visiting professor
 Conseil, diagnostic et formation en
 Communication
 Communication consultant

GIVRY Philippe

Maitre assistant / Lecturer
 DEA Banque et Finance, Doctorant
 en gestion
 - Post-graduate diploma

HANNIN Hervé

Professeur associé - Visiting professor
 Docteur Ingénieur - PhD

LAPARRA Lauriane

Professeur / Professor
 Docteur en Sciences de Gestion - PhD

LAPORTE Jean-Yves

Professeur associé / Visiting professor
 Diplômé de l'I.N.S.E.E.C. Bordeaux - Master

LE BELLAC Agnès

Maitre de conférence / Lecturer
 Diplômée de l'Institut Français de Gestion -
 Master

LEHMANN ORTEGA Laurence

Professeur / Professor
 Diplômée HEC - Master
 DEA Sciences de Gestion
 Post-graduate diploma

LOUBET Guyline

Professeur / Professor
 Diplômée de l'E.S.C. Montpellier - Master
 in Management - DESS Information médicale
 et santé - Post-graduate diploma - Expert-
 comptable - Chartered accountant

LORANG Joseph

Professeur / Professor - MBA

MAHÉ Patrick

Professeur associé/Visiting professor
 D.E.S.S. Psychologie Sociale et Industrielle
 D.E.S.S. Psychologie Clinique
 Post-graduate diploma

MATTEOLI Vincent

Professeur associé/Visiting professor
 Directeur commercial Groupe Suez -
 Lyonnaise des eaux - Commercial Manager

MEISSONIER Régis

Professeur / Professor
 Docteur en Sciences de Gestion - PhD

MERDJI M'hamed

Professeur / Professor
 Diplômé de l'E.S.C. Lille, Docteur en Sciences
 de Gestion - Master, PhD

MERUNKA Dwight

Professeur associé/Visiting professor
 Docteur d'Etat en Sciences de Gestion - PhD

MONTEILS Marielle

Professeur - Professor
 Docteur en Économie - PhD

OLIVE Didier

Maitre assistant / Lecturer
 Diplômé de l'E.S.C. Montpellier
 Master in Management

PERRET DU CRAY Philippe

Professeur / Professor
 DESS Droit des Affaires
 Post graduate diploma

PESKINE Antoine

Professeur associé/Visiting professor
 Diplômé de l'E.S.C. Paris, Expert-comptable,
 Commissaire aux Comptes
 Master, Chartered accountant, Auditor

PUECH Didier

Professeur associé/Visiting professor
 Maîtrise de Droit Privé, Magistère - Master

RANGE François

Professeur - Professor
 Maîtrise de psychologie sociale - Master

RAYMOND Jean-Jacques

Professeur associé Visiting professor
 Avocat à la Cour, Montpellier - Business
 lawyer

REMOND Chantal

Professeur / Professor
 DESS Psychologie Industrielle
 Post-graduate diploma

RIVIERE Lionel

Maitre assistant / Lecturer
 DEA, Doctorant en Histoire
 Post-graduate diploma

ROUX-GUILLEMAIN Monique

Professeur / Professor
 Diplômée de l'E.S.C. Montpellier
 Master in Management
 Docteur en Droit des Affaires, Expert-comp-
 table, Commissaire aux Comptes
 PhD, Chartered accountant, Auditor

RUSSELL David

Professeur - Professor
 Master of Arts

SCHOETTL Jean Marc

Professeur / Professor
 Diplômé ESC Paris, Docteur en gestion
 Master, PhD

TEULIÉ Jacques

Professeur / Professor
 Docteur d'Etat en Sciences Économiques -
 PhD

TOPSACALIAN Patrick

Professeur / Professor
 Diplômé de l'E.S.C. Montpellier
 Master in Management
 Docteur en Gestion - PhD

VALANTIN Denis

Professeur / Professor
 Diplômé de l'École Supérieure
 d'Administration de l'Armement - Master -
 PDG d'entreprises - Managing Director

VIALA MARLIER Catherine

Professeur/ Professor
 D.E.A. Sciences de Gestion
 Post-graduate diploma

VILLANOVE Denis

Professeur associé/Visiting professor
 Ingénieur des Arts et Métiers - Master

VINOT Pierre

Professeur - Professor
 Docteur en Gestion - PhD

WYATT Richard

Professeur - Professor
 B.A. Princeton University,
 M.A. University of Michigan

Comment rejoindre notre MBA ?

How to join our MBA?



Les conditions d'admission

Que vous soyez diplômés BAC + 4 ou BAC + 5, quelle que soit votre discipline, le MBA du Montpellier Graduate Institute of Business vous est ouvert.

Les candidats au MBA doivent avant tout posséder une solide motivation, portée par un projet professionnel élaboré et par la volonté de développer leurs compétences personnelles et professionnelles.

Les épreuves de recrutement

La sélection à l'entrée du MBA s'effectue sur dossier, test d'aptitude aux métiers du management, épreuve écrite et orale de langue anglaise et entretien de recrutement.

Nous vous invitons à lire et à renseigner avec le plus grand soin votre dossier de candidature, et à nous le renvoyer dans les meilleurs délais ; les dossiers seront traités dès réception.

Le financement du MBA

Les droits de scolarité du MBA s'élèvent à :
- 13 900 € (91 178 FF) pour les participants ressortissant de l'Union Européenne,
- 22 379 € (146 796 FF) pour les participants non ressortissants de l'Union Européenne.

Les participants qui souhaitent suivre le programme Chine devront s'acquitter de droits supplémentaires d'un montant de 2 300 € (15 087 FF).

Selon votre situation, vous pouvez accéder à différents modes de financement de votre MBA :

- **Étudiants** : prêts bancaires à taux négociés avec notre partenaire, la Société Générale, prêts d'honneur alloués par le Groupe SUP de CO Montpellier,
- **Salariés** : congé individuel de formation financé par le FONGECIF, ou plan de formation financé par votre entreprise,
- **R ressortissants hors Union Européenne** : bourse ou prêt d'honneur accordé par le Groupe SUP de CO Montpellier sur la base des résultats aux épreuves de recrutement

Conditions for admission

You can join the Montpellier Graduate Institute of Business MBA if you possess a recognized undergraduate degree.

MBA candidates must above all be highly motivated, have a solid professional project and based on this, the drive to develop their personal and professional skills.

Recruitment tests

Entry selection for the MBA is based on the candidate's profile, a management admissions test, a language test and a recruitment interview.

We invite you to read your application form carefully, to complete it fully and return it as soon as possible; completed forms are processed immediately upon reception.

Financing the MBA

Programme fees for the MBA are :
- 13,900 € (91,178 FF) for permanent residents of the European Union,
- 22,379 € (146,796 FF) for international students non-residents of the European Union.

Students attending the specific programme in China will have to pay additional fees of 2,300 € (15,087 FF).

You may be eligible for one of several options for financing your MBA :

- **Students** : bank loans at rates specially negotiated with our partner, the Société Générale, discretionary loans made by the Montpellier SUP de CO Group,
- **Employees** : paid educational leave financed by your company or a recognized state body (FONGECIF in France),
- **Montpellier SUP de CO Group** can provide special loans for international students, depending on the results of the recruitment tests.

■ Calendrier des sélections

Plusieurs sessions de sélections sont organisées de janvier à août.

Contactez-nous afin de déterminer la session qui convient le mieux à votre emploi du temps.

■ Timetable for selection

A number of selection sessions are organised from January to August.

Contact us to fix a session that fits in best with your commitments.

Contactez-nous

Contact us

Groupe SUP de CO Montpellier
Direction des Admissions MBA
2300, Avenue des Moulins
34185 Montpellier CEDEX 4
FRANCE

Tél. : 00 33 (0)4 67 10 26 26

Fax : 00 33 (0)4 67 40 56 50

e-mail : MBA@supco-montpellier.fr

www.supdeco-montpellier.com



Montpellier Graduate
Institute of Business

Membre de la Conférence des Grandes Ecoles
Membre du Chapitre des Ecoles de Management de la Conférence des Grandes Ecoles
Member of AACSB - The Association to Advance Collegiate Schools of Business
Member of EFMD - European Foundation for Management Development
Member of EAIE - European Association for International Education
Miembro del CLADEA - Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración
Member of IT&FA - International Trade and Finance Association
Membre de la CREPUQ - Conférence des recteurs et Principaux des Universités du Québec
Member of EAIE - European Association for International Education

Les programmes du Groupe Sup de Co Montpellier

■ Les programmes Graduate :

- Le MBA *with concentrations*, programme *Full time* doté de 20 concentrations professionnelles (en Anglais ou en Français).
- L'Executive MBA, programme *Full time* ou *Part time* destiné aux cadres d'entreprises (en Anglais ou en Français).
- Le DESS Management Financier Européen, en partenariat avec l'Université Montpellier I.
- Le DESCM (Master in Science of Management) de l'ESC Montpellier.

■ Les programmes Undergraduate :

- Le Bachelor Honours in Science of Management (BScM Hons) de l'ESC Montpellier.
- Le Bachelor Honours of Business Administration de l'Ecole Internationale de Montpellier

■ Les cycles diplômants et qualifiants mis en place pour les entreprises dans le cadre de la formation continue.

■ Les formations supérieures à la gestion en Alternance (BAC + 2 à BAC + 5).

Pour toutes informations complémentaires,
Groupe Sup de Co Montpellier
Direction des Admissions MBA
2300, avenue des Moulins
34185 MONTPELLIER Cedex 4

Tél. : 00 33 (0)4 67 10 26 26
Fax : 00 33 (0)4 67 40 56 50
E-mail : MBA@supco-montpellier.fr
www.supdeco-montpellier.com

MBA