



Montpellier Graduate
Institute of Business

MBA

with concentrations
full time programme

Master of Business Administration



MBA





Sommaire

Bienvenue au sein du Groupe SUP de CO Montpellier	3	<i>Welcome to the Montpellier Sup de Co Group</i>	3
Intégrez le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier...	4	<i>Join the MBA Montpellier Sup de Co Group ...</i>	4
...et rejoignez nos réseaux	5	<i>...and connect with our networks</i>	5
Montpellier, ville d'ambitions	6	<i>Montpellier, an ambitious city...</i>	6
Un campus conçu pour vous	7	<i>A campus really made for you</i>	7
MBA with concentration	8	<i>MBA with concentration</i>	8
Le poids de l'expérience professionnelle en entreprise	10	<i>The importance of Professional Experience</i>	10
Optimiser sa réussite professionnelle	11	<i>Professional Optimisation</i>	11
Le déroulement du MBA	12	<i>The MBA course</i>	12
Les enseignements fondamentaux : formation à la prise de décisions stratégiques	14	<i>Fundamental courses : Strategic Decision Making</i>	14
Les Concentrations professionnelles	17	<i>Professional concentrations</i>	17
Le corps professoral	33	<i>Teaching staff</i>	33
Comment rejoindre notre MBA ?	34	<i>How to join the MBA programme?</i>	34
Contactez-nous	35	<i>Contact us</i>	35

Bienvenue au sein du Groupe SUP de CO Montpellier



Depuis 1897, le Groupe SUP de CO Montpellier de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Montpellier développe des formations de haut niveau à la gestion, dans une tradition de qualité et d'innovation, fortement connotée d'international.

Le Groupe SUP de CO Montpellier est spécialisé dans l'enseignement supérieur au commerce, à la gestion et au management. Ce grand Groupe consulaire propose à un public d'étudiants et de professionnels des formations de haut niveau aux différentes fonctions managériales de l'entreprise.

Ce Groupe forme chaque année plus de 6000 personnes et traite avec plus de 8000 interlocuteurs d'entreprises régionales, nationales et internationales. Il décline son savoir-faire à travers différents programmes graduate et undergraduate, programmes en alternance et formations mises en place pour les entreprises.

Le Groupe SUP de CO Montpellier bénéficie d'une réelle dimension internationale. Membre des associations internationales les plus prestigieuses - The International Association for Management Education (AACSB), The European Foundation for Management Development (EFMD), el Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración (CLADEA), la Conférence des Recteurs et Principaux des Universités du Québec (CREPUQ), l'International Trade and Finance Association (ITFA) - son réseau international est dense et varié : 114 universités étrangères, réparties dans 31 pays, sont partenaires de SUP de CO Montpellier.

Bienvenue donc au cœur du programme MBA du Groupe SUP de CO Montpellier, bienvenue au sein d'un établissement de formation centenaire, bienvenue parmi les milliers de diplômés et d'interlocuteurs d'entreprises qui constituent, à travers le monde, les réseaux vivants du Groupe SUP de CO Montpellier !

Didier Jourdan,
Directeur du Groupe SUP de CO Montpellier

Welcome to the Montpellier Sup de Co Group

The Montpellier SUP de CO Group has been developing high-level management training programmes known for their quality and innovation, since 1897, with the patronage of the Montpellier Chamber of Commerce and Industry.

The Montpellier SUP de CO Group specialises in higher education for business and management. This large, consular Group, offers high-level training in the various management functions to students and professionals.

Every year, the Group trains 6000 people and deals with over 8000 contacts in regional, national and international companies. The Montpellier SUP de CO Group has a wide range of graduate and undergraduate programs, alternating higher management training and degree and qualification modules set up for companies

Montpellier SUP de CO Group is a member of prestigious international associations: The International Association for Management Education (AACSB), The European Foundation for Management Development (EFMD), el Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración (CLADEA), la Conférence des Recteurs et Principaux des Universités du Québec (CREPUQ), the International Trade and Finance Association (ITFA). It has a far-reaching international network: 114 foreign universities in 31 different countries collaborate with Montpellier SUP de CO Group.

So, welcome to the heart of the Montpellier SUP de CO Group MBA. Welcome to a training college with a hundred years of experience. Welcome amongst the thousands of graduates and company representatives throughout the world who make up the Montpellier SUP de CO Group's human network!

Didier Jourdan,
Director of the Montpellier SUP de CO Group

Didier Jourdan
Directeur
Groupe SUP de CO
Montpellier

Director
Montpellier
SUP de CO Group

Le Groupe SUP de CO Montpellier décline son savoir-faire à travers divers programmes :

- Les programmes Graduate, au sein du Montpellier Graduate Institute of Business :
 - Le MBA with concentrations, doté de 16 concentrations professionnelles,
 - L'Executive MBA, destiné aux cadres d'entreprises,
 - Le DESCAM (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 (BBA Hons) et ses 5 spécialisations professionnelles.
- 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).

The Montpellier SUP de CO Group has a wide range of programmes :

- Graduate programmes, within the Montpellier Graduate Institute of Business :
 - MBA with 16 concentrations,
 - Executive MBA,
 - DESCAM (Master in Science of Management) of the Montpellier Higher School of Business (ESC).
- Undergraduate programmes :
 - Bachelor Honours in Science of Management (BScM Hons), Montpellier Higher School of Business (ESC),
 - Bachelor Honours of Business Administration (BBA Hons) with its 5 professional specialisations.
- Degree and qualification modules set up for companies as part of continuous training,
- Alternating higher management training (BAC + 2 to BAC + 5).

Laurence Lehmann-Ortega
Directrice du Montpellier
Graduate Institute of Business
Director of the Montpellier
Graduate Institute of Business



Intégrez le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier...



■ Un programme en anglais ou en français

Les langues d'enseignement
du MBA sont le français
et l'anglais.

Il est possible de suivre l'inté-
gralité des cours en anglais
dans le cadre
du **MBA Anglophone**.

Tout participant au MBA doit
choisir, dès son inscription, la
langue dans laquelle il souhai-
te suivre les enseignements.

■ English or French speaking programme

Teaching languages
for the MBA are French
and English.

It is possible
to follow the entire
programme in English
on the **Anglophone MBA**.

The students must choose the
teaching language as soon as
they register.

Les programmes MBA du Montpellier Graduate Institute of Business du Groupe SUP de CO Montpellier ont été conçus pour répondre aux attentes croissantes des entreprises, à la recherche de cadres de haut niveau, immédiatement opérationnels en environnement mondialisé :

- le MBA with concentrations, doté de 16 concentra-
tions professionnelles, prépare à l'exercice d'une
fonction entrepreneuriale. Ce programme est dispo-
nible en langue anglaise et en langue française.

- l'Executive MBA, réservé aux cadres expérimentés,
prépare à l'exercice d'une fonction managériale en
Direction générale. Ce MBA peut être suivi en une
année à plein temps, mais également en temps par-
tagé. Il est donc compatible avec une activité pro-
fessionnelle.

Comme tous les grands MBA, ces programmes for-
ment des étudiants et des professionnels à la prise
de décision stratégique, c'est-à-dire aux fonctions
managériales. Mais le MBA with concentration du
Groupe SUP de CO Montpellier présente la particu-
larité d'offrir, outre un enseignement généraliste,
une formation spécialisée, appelée concentration
professionnelle, dont l'objectif est de préparer à
l'exercice très opérationnel d'une fonction entrepre-
neuriale.

En intégrant ce programme, vous préparerez tous les
temps de votre vie professionnelle :

- le "temps court" de la fonction entrepreneuriale à
laquelle vous accéderez rapidement à l'issue de la
formation, grâce au caractère très opérationnel des
Concentrations Professionnelles,

- le "temps long" de votre évolution dans l'entrepri-
se, où vous mettrez à profit les enseignements géné-
ralistes que vous aurez reçus, les expériences pro-
fessionnelles acquises tout au long du programme,
et les compétences personnelles identifiées et déve-
loppées dans le cadre du programme MBA.

Join the MBA Montpellier SUP de CO Group ...

The Montpellier Graduate Institute of Business
MBAs' have been specially conceived in reply to the
growing demand for immediately operational high
level managers :

- The MBA with 16 concentrations provides students
with training in entrepreneurial functions. This MBA
course is available in English and French.

- The Executive MBA, conceived for experienced
people, provides students with training in top rank
management functions. The Executive MBA is either
a full time (one-year), or a part time business pro-
gramme.

The MBA obviously provides students with training
in management functions. The MBA with concentra-
tion specialises in that, as well as solid training in
management disciplines, it provides preparation for
operational entrepreneurial function.

By joining this programme, you will continuously
prepare your career.

- thanks to the highly operational nature of the
concentration, the "short term" benefit of the entre-
preneurial function will be yours when you have
completed your training,

- the "long term" benefit of your progress in busi-
ness, where you will put to good use the basic les-
sons that you have been taught, the professional
experience gained throughout the programme and
the personal skills that have been identified and
developed within the context of the MBA.

Laurence Lehmann-Ortega
Director of the Montpellier Graduate Institute
of Business

Laurence Lehmann-Ortega
Directrice du Montpellier Graduate Institute
of Business

... et rejoignez nos réseaux



Des diplômés dans le monde entier

Entrer au sein des programmes du Groupe SUP de CO Montpellier, c'est accéder à des réseaux denses et actifs de diplômés qui, partout à travers le monde, maintiennent les liens tissés au cours des études.

Lieu de réflexion et d'échanges, les réseaux des gradués constituent également une source irremplaçable d'informations, de conseils, et de contacts professionnels.

Un réseau d'entreprises

Plusieurs milliers d'entreprises s'investissent activement dans les formations du Groupe SUP de CO Montpellier. Intégrées au cœur du dispositif pédagogique, elles participent à l'élaboration, à la mise en place et à l'animation des enseignements, ainsi qu'à la création de nouveaux programmes.

En proposant stages et emplois aux étudiants du Groupe SUP de CO Montpellier, de grandes entreprises régionales, nationales et internationales prouvent la confiance qu'elles accordent à SUP de CO Montpellier, et attestent ainsi de la qualité de nos programmes.

En recrutant les étudiants, ces entreprises contribuent à l'expansion du réseau du Groupe SUP de CO Montpellier.

*Quelques entreprises qui participent à la formation et recrutent les diplômés
A few of the companies that take part in training and recruit graduates*

ACCOR ■ AEROSPATIALE ■ AGF ■ AIR FRANCE ■ AIRBUS INDUSTRIE ■ ALCATEL ■ ALLIUM ■ ALSTHOM ■ AOM ■ ARES ■ ARIAS ■ ARILES INFORMATION TECHNOLOGY ■ ARTHUR ANDERSEN ■ ASSET DESIGN MULTIMEDIA ■ ASTEK ■ ATOS ■ AUCHAN ■ AXA ■ AZZARO PARFUMS ■ BANQUE POPULAIRE ■ BARCLAYS BANK ■ BNP PARIBAS ■ BOUYGUES TELECOM ■ BRITISH AEROSPACE ■ BUDGET TELECOM SA ■ BULL CORIOLIS ■ BUREAU VAN DIJK COMPUTER ■ CACHAREL ■ CAISSE D'EPARGNE ■ CANAL + ■ CANAL SATELLITE ■ CANON ■ CAP GEMINI ■ CARREFOUR ■ CENTRE NATIONAL DES ETUDES SPATIALES ■ CETELEM ■ CHRISTIAN DIOR ■ CHRYSLER ■ CIC ■ CLARINS ■ COCA COLA ■ COGEMA ■ CREDIT AGRICOLE DU MIDI ■ CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE ■ CROWN CORK COMPANY ■ DANONE ■ DEGREMONT ■ DELL COMPUTER ■ DELOITTE & TOUCH ■ DEXIA - CREDIT LOCAL DE FRANCE ■ DOURTHE KRESSMAN ■ DYNEFF ■ E*TRADE ■ E. LECLERC ■ EBC INFORMATIQUE ■ EDF ■ ELECTROLUX ■ ELF ■ ELIZABETH ARDEN ■ ELYO ■ ERICSSON ■ ERNST & YOUNG ■ EUROCOPTER ■ EUROSTAT ■ EUROTUNNEL ■ FIAT ■ FIDULOR ■ FINAREF ■ FORD ■ FRANCE TELECOM ■ FRANCFONET ■ GALBANI ■ GALERIES LAFAYETTE ■ GEMPLUS ■ GENERAL ELECTRIC ■ GILLETTE ■ GROUPE CEMOI ■ GROUPE CYBER ■ GROUPE VENDOME ■ HEWLETT PACKARD ■ IBM ■ IKEA ■ INOVAL ■ INTENTIA CONSULTING ■ KIABI ■ KIWI.COM ■ KODAK ■ KPMG ■ KRONENBOURG ■ L'OREAL ■ LA POSTE ■ LABORATOIRES CHAUVIN ■ LEROY MERLIN ■ LUSTUCRU ■ LYONNAISE DE BANQUE ■ MARS ALIMENTAIRE ■ MATRA ■ MAZARS & GUERARD ■ MERCEDES BENZ ■ MORGEN, EVAN&COMPANY ■ NESTLE ■ NETWORK ASSOCIATES INTERNATIONAL ■ NEUMANN INTERNATIONAL ■ NORAUTO ■ ORCHESTRA ■ OVEN DIGITAL ■ PARIS ST GERMAIN FOOTBALL ■ PARIBOURSE ■ PHILIPS ■ PLASTIC OMNIUM ■ POMONA ■ PRICE WATERHOUSE ■ PROMOD ■ PROSPECTIVE SOFTWARE ■ PUBLICIS ■ RANK XEROX ■ RELAIS H ■ RENAULT ■ RHODIA ■ RICOH ■ ROYAL CANIN ■ SAINT GOBAIN ■ SALOMON ■ SANOFI SYNTHELABO ■ SAP FRANCE ■ SAURAMPS ■ SEI INTERNATIONAL ■ SEMA GROUP ■ SFR ■ SHELL ■ SOCIETE GENERALE ■ SOFTEL ■ SOLERI ■ SONY ■ SPANGHERO ■ STERIA ■ SUN MICROSYSTEMS ■ SWATCH ■ TF1 ■ THIERRY MUGLER ■ TOTAL ■ TOYOTA ■ TRANSICIEL INGENIERIE ■ UBISOFT ■ UNILEVER ■ UNILOG ■ UNISABI...

Graduates throughout the world

When you join the Montpellier SUP de CO Group programmes, you have access to a far-reaching, active network of graduates all over the world who maintain close contact during your studies.

The graduate network is a place for thinking and exchanging ideas, and is also a unique source of information, advice and professional contact.

A network of companies

Several thousand companies are actively involved in the Montpellier SUP de CO Group training. As part of the teaching programme, they take part in developing, setting up and leading training sessions, as well as creating new programmes.

Large regional, national and international companies are expressing their confidence in us and testifying to the quality of our programs by offering training courses and jobs to the Montpellier SUP de CO Group students. These companies are helping the Montpellier SUP de CO Group network to expand by recruiting students.



Thierry Delobel

MBA promotion 1997

Consultant et directeur de projets BCEOM

"Après un diplôme d'ingénieur en agriculture et une thèse de doctorat en économie rurale, je me suis orienté vers l'aide aux pays en voie de développement. J'ai été coopérant technique pour le compte d'organisations non gouvernementales.

En rentrant en France, je me suis très vite rendu compte qu'une formation supplémentaire m'était nécessaire, notamment dans le domaine du management.

Lorsque j'ai découvert le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier, je n'ai pas hésité longtemps.

Le MBA m'offrait une formation de haut niveau en management. L'orientation internationale du MBA, avec une partie de la formation à l'étranger (dans mon cas, la Grande Bretagne), correspondait tout à fait à ce que je recherchais.

Outre la formation dans les domaines clefs du management en entreprise, le MBA m'a permis d'apprécier la complémentarité des approches françaises et anglo-saxonnes en matière de "business management". J'ai trouvé des enseignants motivés, compétents et à l'écoute des besoins individuels de chaque participant. Ceci m'a motivé dans le travail intensif qu'exigeait le MBA.

Je suis maintenant consultant et directeur de projets dans le Département Ressources en Eau et Développement Rural de BCEOM, une société d'ingénierie française travaillant dans le monde entier.

La formation MBA du Groupe SUP de CO Montpellier m'a permis d'atteindre un double objectif: valoriser mon expérience professionnelle dans les pays en voie de développement et disposer des atouts nécessaires pour intégrer une entreprise de qualité et dans laquelle je me trouve bien."



Montpellier, ville d'ambitions



Sophie MATAN

MBA promotion 2001

Formation antérieure :
Docteur en pharmacie
Chef de produit international,
Laboratoires Pierre Fabre.

"J'ai souhaité faire un MBA pour acquérir une expérience en Marketing, afin d'orienter ma carrière vers cette activité.

J'ai choisi le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier car j'ai été séduite par les stages "longue durée" en entreprise.

D'après moi, être immergé en entreprise lors d'un stage long est la meilleure façon d'acquérir une vision plus profonde du monde entrepreneurial. La preuve : j'ai été embauchée un an avant la délivrance du MBA, alors que je réalisais un stage de 12 mois au sein des Laboratoires Pierre Fabre.

Réaliser un troisième cycle en gestion a été particulièrement intéressant dans mon cas : après ma formation scientifique (pharmacie), le MBA m'a permis d'acquérir une plus grande ouverture d'esprit, et de me doter d'une double compétence.

Une tradition d'enseignement et de recherche

Depuis la création au XIIe siècle de la première faculté de médecine d'Europe, l'enseignement supérieur représente une tradition à Montpellier. Avec ses trois universités et ses grandes écoles, Montpellier réunit 60 000 étudiants (soit un habitant sur quatre).

La CODIGE (Conférence des Directeurs des Grandes Écoles) réunit SUP de CO Montpellier et les prestigieuses Écoles d'Ingénieurs du Languedoc-Roussillon : l'ENSAM (Agro Montpellier), le CNEARC (agronomie tropicale), l'ISIM (Science et Technologie), le CNAM, l'ENSCM (chimie) et l'EMA (École des Mines d'Alès).

La renommée internationale de Montpellier en termes d'enseignement et de recherche séduit les jeunes entreprises innovantes, à la recherche de jeunes cadres opérationnels, ainsi que les jeunes chercheurs qui viennent rejoindre leurs 8 000 confrères.

Le dynamisme économique de Montpellier "la surdouée"

Montpellier a développé une économie qui repose sur les services et les nouvelles technologies. En accueillant des entreprises telles qu'IBM ou Dell Computer, ainsi que de nombreuses start up, Montpellier est devenue une "Silicon Valley" européenne.

A l'image de Montpellier, dont la croissance démographique est une des plus élevées en France, la région Languedoc-Roussillon enregistre le plus fort taux d'accroissement de la population, et occupe la première place nationale en termes de création d'entreprises !

La douceur de vivre méditerranéenne

La richesse des activités culturelles, la beauté de l'architecture et la population particulièrement jeune de la ville font de Montpellier une perle de la Méditerranée, enchâssée dans la planète Monde.

Du littoral aux longues plages, dont la très typique Camargue reste le symbole, jusqu'aux contreforts du massif central en passant par les cités Cathares et les sites archéologiques romains, la région Languedoc-Roussillon offre de multiples facettes. Dans un environnement si riche, Montpellier est sans nul doute la plus agréable des cités méridionales... comment alors être surpris lorsqu'une enquête IPSOS, réalisée en février 2000, révèle que **Montpellier est la ville préférée des Français !**

Montpellier, an ambitious city...

Ever since the foundation of the first medical school in Europe in the 12th Century, higher education has been one of Montpellier's traditions.

With its three universities and its "grandes écoles", Montpellier has some 60,000 students (representing one in four of the city's population).

CODIGE (Conférence des Directeurs des Grandes Écoles) consists of the Montpellier SUP de CO Group and Languedoc-Roussillon's 6 Engineering Schools: ENSAM (Agro Montpellier), CNEARC (tropical agronomy), ISIM (Science and Technology), CNAM, ENSCM (chemistry) and EMA (Alès School of Mining).

Montpellier's international reputation for education and research is highly attractive to young innovating companies looking for young operational managers and also for researchers coming to join their 8,000 colleagues already working here.

"Gifted" Montpellier's economic dynamism

Montpellier has developed an economy based on services and new technologies. With companies such as IBM and Dell Computer setting up operations here along with a large number of start-ups, Montpellier has become a European "Silicon Valley".

Similarly to Montpellier, whose population growth is amongst the highest in France, the Languedoc-Roussillon region has recorded its highest level of population growth and comes first nationally for the number of businesses setting up in the area!

The Mediterranean lifestyle

The wealth of cultural activities and architectural beauty and the particularly young population in the town make Montpellier one of the jewels of the Mediterranean, set in the planet World.

The Languedoc-Roussillon region offers a wealth of different landscapes: the coastline with its long beaches, symbolized by the Camargue, the foothills of the Massif Central, the Cathar castles and Roman archeological sites.

In such a rich environment, Montpellier is certainly the most pleasant of the southern cities... Therefore it was no surprise when an IPSOS survey carried out in February 2000 showed that Montpellier was France's favorite town!

Un campus conçu pour vous



Le Groupe SUP de CO Montpellier met au service des étudiants tous les moyens nécessaires au développement personnel et professionnel de chacun.

Un espace pédagogique adapté

D'une surface globale de 12 000 m², les locaux du Groupe SUP de CO Montpellier ont une capacité d'accueil de 2700 places, au sein d'espaces adaptés aux méthodes pédagogiques modernes.

Les enseignements du MBA sont dispensés au sein du Montpellier Graduate Institute of Business, situé au coeur du campus de SUP de CO Montpellier.

Le Montpellier Graduate Institute of Business est équipé de locaux dédiés à l'enseignement en petits groupes, et sa position centrale sur le campus permet un accès particulièrement aisé aux infrastructures du Groupe.

Des moyens de s'informer et de se perfectionner

Le campus est équipé d'un centre de documentation destinataire de près de 400 périodiques, dont plus de 30 sont en langues étrangères, équipé d'une bibliothèque de 5 500 ouvrages et d'une série d'annuaires spécialisés français et étrangers.

Un véritable espace de vie

De nombreux logements, sur le campus ou dans les très proches environs, vous sont proposés. Le Groupe SUP de CO Montpellier met à votre disposition de nombreuses offres de logement, et vous fait bénéficier de conditions exceptionnelles auprès des résidences étudiantes.

Une cafétéria est installée sur le campus. Ouverte du lundi au vendredi, elle permet aux étudiants de se restaurer tout au long de la journée.

A campus really made for you

The Montpellier SUP de CO Group gives each student all the help they need for their personal and professional development.

An adapted teaching environment

The SUP de CO Group in Montpellier enjoys modern teaching facilities adapted to the latest technologies and pedagogical methods, covering a total surface area of 12,000m² and a capacity of 2700 places.

The MBA lectures are held in the Montpellier Graduate Institute of Business, located at the heart of the SUP de CO Montpellier campus.

The Montpellier Graduate Institute of Business is equipped with areas adapted to teaching in small groups and its central position on the campus makes access to all the Group's facilities particularly easy.

Facilities to help you find information and learn

The campus has an information center that receives some 400 periodicals, more than 30 of which are in a foreign language. It has a library with approximately 5,500 books and a series of specialized French and foreign directories.

Its alive

You have a choice of accommodation on the campus or close by. The Montpellier SUP de CO Group can offer you a range of accommodation and help you benefit from highly favorable terms in student halls of residence.

There is a cafeteria on the premises. It is open all day from Monday to Friday, providing a range of well balanced meals.

■ L'informatique à votre service

Le parc informatique est composé de 162 micro-ordinateurs tous connectés à Internet, d'imprimantes, de scanners couleur, de stations multimédias dotées de CD-ROM et d'un système de visio-conférence.

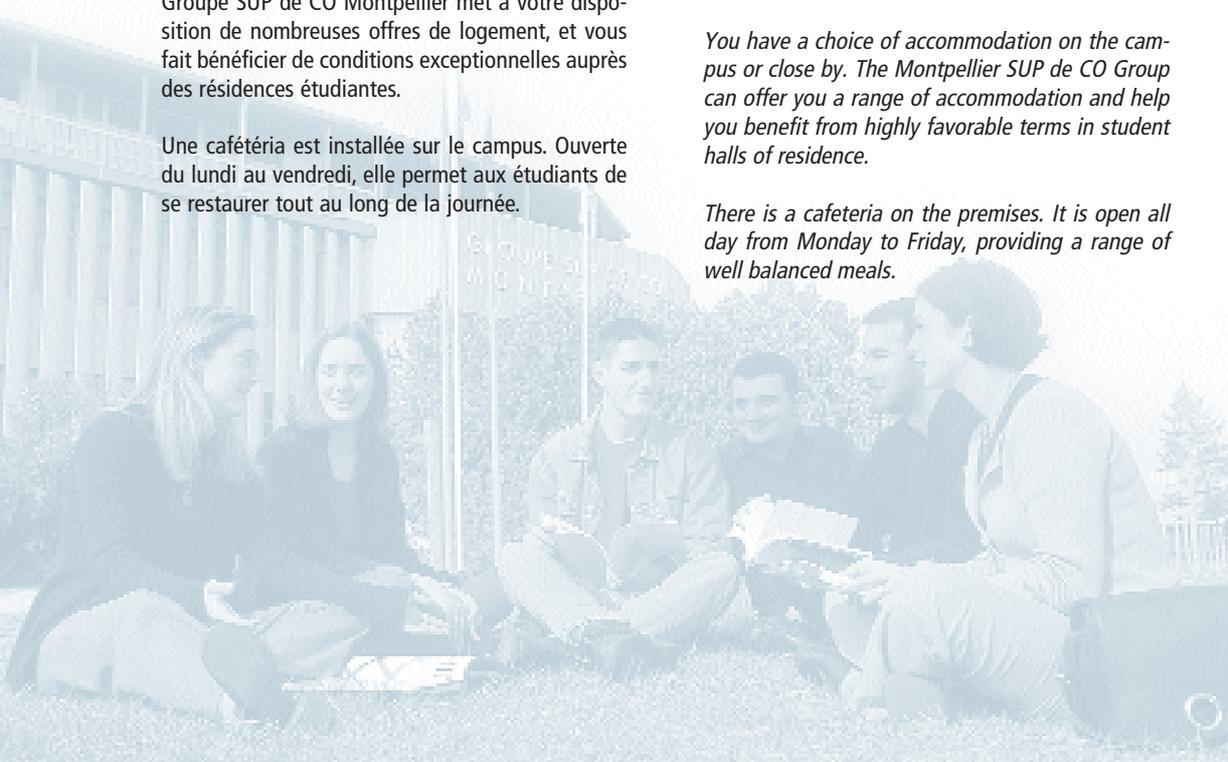
Le Groupe SUP de CO Montpellier possède 6 salles informatiques :

- 3 salles ouvertes de 8 h à 21 h du lundi au vendredi, où les étudiants peuvent bénéficier, à tout moment, de l'aide et des conseils d'un spécialiste,
- 3 salles ouvertes 24h sur 24, 7 jours sur 7, en libre service, équipées d'Internet et accessibles par carte magnétique.

■ Computer facilities

The campus has 162 micro-computers all connected to the Internet, printers, color scanners, multimedia stations with CD-ROMs and a videoconferencing system. The Montpellier SUP de CO Group has 6 computer rooms:

- 3 rooms open from 8.00 to 21.00, Monday to Friday, where students can receive specialist help and advice at any time,
- 3 rooms open 24 hours a day, 7 days a week on a self-service basis, connected to the Internet and accessed by magnetic card.





Un MBA “with concentration”

■ Qu'est-ce que le MBA ?

Un MBA est un degré international de haut niveau, qui jouit de la plus grande reconnaissance internationale dans le domaine de la formation au management.

Anglo-saxon à l'origine, le Master of Business Administration ou MBA peut désormais être obtenu partout à travers le monde, dans des établissements de formation dotés d'une orientation internationale marquée.

Le MBA créé par SUP de CO Montpellier répond à un double objectif :

- apporter aux participants une solide formation généraliste à la gestion et au management,
- leur permettre d'acquérir une spécialisation professionnelle.

■ What is an MBA?

An MBA is a high level international degree, which is recognised the world over in the field of management training.

The MBA or Master of Business Administration originated in Anglo-Saxon countries but can now be obtained the world over in training establishments which have a strong international input.

The MBA created by SUP de CO Montpellier meets a double objective:

- give participants a solid, general level of training in all aspects of management,
- enable the acquisition of a professional specialisation.

Grâce à un enseignement de haut niveau élaboré et dispensé par des professionnels, et à un total de 15 mois d'expérience professionnelle acquise dans le cadre du programme, le MBA de SUP de CO Montpellier vous prépare à aborder dans les meilleures conditions le court et le long terme de votre carrière professionnelle.

Une formation reconnue sur le plan international

Conçu dans une perspective internationale, le programme MBA du Montpellier Graduate Institute of Business conduit à l'obtention d'un degré de standard international : le Master of Business Administration.

La qualité de ce programme et la reconnaissance du MBA du Montpellier Graduate Institute of Business sont garanties par l'excellence et la notoriété internationale du Groupe SUP de CO Montpellier.

Un enseignement de haut niveau

Les enseignements de ce MBA sont dispensés par une équipe pédagogique pluridisciplinaire de très haut niveau.

Ce programme s'articule autour de deux phases :

■ Une phase d'enseignements des disciplines de la prise de décision stratégique, qui s'accompagne de projets et réalisations en groupe, ainsi que d'un stage généraliste de 9 mois minimum*.

■ Une phase d'enseignements spécialisés (concentrations), qui se conclut par un stage spécialisé en entreprise, d'une durée de 6 mois minimum.

Des enseignements fondamentaux

La formation à la prise de décision stratégique s'articule autour de huit pôles de formation :

- Affaires Internationales
- Finance stratégique
- Management des hommes
- Management stratégique
- Marketing stratégique
- Pilotage comptable et financier
- E-business
- Informatique de Gestion

Ces enseignements traitent des théories et connaissances les plus actuelles dans le domaine de la gestion. Ils vous permettront d'acquérir une compétence scientifique de haut niveau, parfaitement actualisée.

Thanks to top flight programme by professionals and a total of 15 months' experience, Montpellier SUP de CO MBA enables you to prepare your career both in short and long term, in the best possible conditions.

Internationally recognised training

Based on an international perspective, Montpellier Graduate Institute of Business' MBA programme is awarded by an international standard degree : the Master of Business Administration.

The quality of the programme and the recognition of the Montpellier Graduate Institute of Business MBA are guaranteed by their excellent international reputation.

Top flight programme of studies

MBA courses are given by a very high level multi-disciplinary teaching team.

The programme is based on two training phases :

■ A series of top level courses in strategic decision making, accompanied by group projects and objectives and a non-specialised training period of at least 9 months*.

■ A phase of specialised courses (concentrations), which include a specialised company training of at least 6 months.

Fundamental courses

The courses in strategic decision making are based on eight main themes :

- International Business
- Financial strategy
- Managing people
- Strategic management
- Strategic marketing
- Accounting and financial management
- E-business
- Computing and office systems

These teaching themes cover the latest theory and practical elements in the management field. They are conceived to enable you to acquire the latest, top level skills.

** the general management training period is optional for those who have significant professional experience.*

* le stage généraliste de 9 mois est facultatif pour les personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle significative.



Un programme original, hautement professionnalisant

Grâce à la mise en œuvre d'enseignements appliqués spécialisés - la concentration professionnelle - le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier combine une formation de manager généraliste à une spécialisation extrêmement opérationnelle dans une fonction de l'entreprise.

Conçu pour répondre aux besoins des entreprises, ce MBA est élaboré en très étroite collaboration avec des professionnels d'entreprises nationales et internationales, depuis la conception jusqu'à la mise en œuvre du programme.

Les enseignements de concentration professionnelle sont tout naturellement dispensés par des intervenants, professionnels issus de l'entreprise, particulièrement représentatifs de leur fonction et de leur secteur d'activité.

Le stage qui clôture les enseignements de concentration professionnelle, d'une durée de 6 mois minimum, vous permet de préciser encore les caractéristiques et exigences de la fonction entrepreneuriale à laquelle vous vous destinez.

An original, highly professionally orientated programme

Thanks to its specialised, applied courses – professional concentration – the Montpellier SUP de CO Group MBA combines training for general management with a highly operational specialisation in a given business function.

This MBA has been conceived to meet companies' requirements. Therefore the programme is elaborated in close collaboration with qualified national and international business executives, and this as of the conception right until the end of the programme.

The professional concentration courses are also run by professionals from the business world who are totally representative for their particular activity and field.

The training which focuses on the professional concentration courses lasts at least 6 months at the end of the programme. This training period puts the finishing touch to operational entrepreneurial function you have chosen.



Bakhta BOUALAM

MBA promotion 1998

Responsable administratif et financier, Plan Bleu.

Après des études d'informatique puis de développement international, j'ai embrasé une carrière humanitaire.

Quelques 7 années et 3 continents plus tard, j'ai eu envie de progresser d'une manière différente dans mon domaine.

Après un rapide bilan, il m'est apparu absolument nécessaire de parfaire et approfondir mes compétences, tout en obtenant un diplôme d'un niveau supérieur.

Le MBA a répondu à mes attentes au-delà de toute espérance.

Pendant la formation, j'ai trouvé un intérêt tout particulier à une discipline forte de sens, le Management Stratégique. J'ai acquis de réels outils en Ressources Humaines, en Finance et en Commerce International. J'ai découvert le Marketing, et la diversité dans la relation au travail entre participants de cultures différentes.

Mais surtout, le MBA est un passeport pour qui évolue dans un milieu international ; il est très apprécié et, judicieusement allié à mon parcours professionnel, il a été le sésame du poste de Responsable Administratif et Financier que j'occupe actuellement.

J'ai pu constater qu'avec cette formation, ma valeur sur le marché de l'emploi s'est bonifiée notablement.



Le poids de l'expérience professionnelle en entreprise

■ Trouver ses stages

Le réseau d'entreprises du Groupe SUP de CO Montpellier assure aux participants de nombreuses possibilités de missions et de stages. En effet, le Groupe SUP de CO Montpellier reçoit chaque année plus de 4 500 offres de stages, émanant de toutes les entreprises qui constituent son réseau entrepreneurial.

■ Finding placements

The SUP de CO Group Montpellier business network will provide students with a range of possible assignments and placements.

The SUP de CO Group Montpellier receives over 4,500 placement offers every year from companies in the network.

Le MBA with concentration réserve une place importante à l'expérience professionnelle en entreprise.

La Mission de Conseil : découvrir ou créer une entreprise

Dès le début des enseignements du MBA, vous réalisez une véritable mission de conseil pour une société ou montez un projet de création. Tout au long du premier semestre, vous disposez d'une journée par semaine pour mener à bien ce projet, et bénéficiez du suivi et de l'accompagnement des experts du Groupe SUP de CO Montpellier.

L'Année en Entreprise : s'immerger dans le monde entrepreneurial

À la suite des enseignements de prise de décision stratégique, l'Année en Entreprise, d'une durée de 9 mois minimum, en France ou à l'étranger, vous permettra de devenir un collaborateur à part entière de l'entreprise sur une longue période, dans le cadre d'une mission à responsabilité.

Ce stage de longue durée est une étape indispensable avant l'acquisition des enseignements de concentration professionnelle. Elle garantit la lisibilité de votre formation : la valeur de votre MBA est automatiquement accrue par votre expérience professionnelle.

L'année en entreprise peut être réalisée en Chine, dans le cadre d'un programme spécifique du Groupe SUP de CO Montpellier. Développé au sein du Shanghai Institute of Foreign Trade, ce programme alterne enseignements (langue et culture), expériences entrepreneuriales et conférences.

NB : L'Année en Entreprise est facultative pour les participants qui possèdent déjà une expérience professionnelle significative.

Le stage de spécialisation : devenir réellement opérationnel

Le stage de spécialisation est réalisé dans le prolongement direct des enseignements de concentration professionnelle. Il vous permet en conséquence de mettre en œuvre de façon très opérationnelle les compétences acquises au cours de la phase d'enseignement, et d'expérimenter en situation réelle la fonction managériale à laquelle vous vous préparez.

Ce stage constitue un véritable passeport pour l'emploi : l'entreprise rencontre en vous son futur collaborateur, immédiatement opérationnel.

Plus de 75 % des participants à la formation sont recrutés avant l'obtention de leur MBA, et 3 gradués sur 4 sont recrutés dans l'entreprise qui les a accueillis en stage. Pour les créateurs d'entreprise, il constitue la rampe de lancement vers le métier d'entrepreneur.

The importance of Professional Experience

The MBA with concentration puts forward the importance of in company-experience.

The Consulting Mission : discover or set up a business

From the beginning of the MBA programme, this project will help you carry out a real consulting mission for a company or develop a project to set up a company. Throughout the first semester, one day per week will be dedicated to this project assisted by the SUP de CO Group's experts.

A year in a company : immersion in the entrepreneurial world

The training year lasts a minimum of 9 months, following the courses on strategic decision making. It can take place in France or abroad and will enable you to play a real role in a company, on a long term basis, within the framework of a responsabilised mission.

This long term training period is an essential step before the professional concentration modules and it guarantees the coherence of the whole training course: the value of your MBA is automatically upgraded by your professional experience.

The training year can take place in China, within a specific programme developed by the Montpellier SUP de CO Group and the Shanghai Institute of Foreign Trade. It includes courses (languages and culture), training periods and conferences.

NB.: the year's training period is optional for participants who already have professional experience.

Specialised training period : becoming truly operational

The specialised training period is carried out as a follow-up from the professional concentration modules. It enables you to put the skills acquired in the teaching phase into operational practice and to train for your future management function in a real, professional set up.

It represents a true passport to employment : businesses will see you as a future collaborator who is immediately operational.

Over 75% of participants have employment contracts with companies before the end of their course and 3 out of 4 graduates are employed by the companies where they carried out their training periods. For the creation of new business ventures, it is a launching pad towards the entrepreneurial career.

Optimiser sa réussite professionnelle



La compétence d'un manager ne peut se limiter à une somme de connaissances techniques et académiques : la communication, l'animation des hommes, l'anthropologie, la gestion du stress, la maîtrise de ses émotions... bref la capacité à gérer et à développer ses compétences émotionnelles constitue une variable clé de la réussite professionnelle. Comme le souligne une récente enquête de la CEGOS, l'enjeu principal de la formation, pour les entreprises, est la gestion des compétences : près de la moitié des DRH considèrent en effet que les salariés ont de plus en plus besoin de mises à niveau de leurs compétences. C'est pourquoi le MBA accorde une place prépondérante au développement de vos compétences personnelles autant que professionnelles.

Se connaître et connaître les autres

Le MBA s'ouvre par un séminaire d'intégration, destiné à vous faire rencontrer l'ensemble des intervenants du programme : les participants, les enseignants ainsi que les acteurs du Département Intelligence Émotionnelle et Management des Compétences qui, tout au long du programme, assureront le coaching des participants. Au-delà d'une simple prise de contact, ce séminaire vous prépare au travail de développement des compétences personnelles et professionnelles que vous accomplirez tout au long du MBA.

Décider de son avenir

Les séminaires Emploi, menés par des cabinets de recrutement, vous permettront de tester votre projet professionnel en conditions réelles : simulations d'entretiens de recrutement, réflexion sur votre projet professionnel, formation aux outils de recherche d'emploi. Fort des conseils des professionnels que vous aurez rencontrés, vous pourrez alors sereinement choisir la concentration professionnelle la plus adaptée à votre profil et à votre projet.

Se préparer

Mettant à profit l'expérience de la Mission de Conseil et des stages du programme MBA, vous envisagez, avec les différents acteurs du Groupe SUP de CO Montpellier, les évolutions de votre projet professionnel. Tout au long des enseignements, votre responsable de concentration professionnelle et des cabinets de recrutement vous accompagnent également dans votre recherche de stage et d'emploi à travers des rencontres autour de votre projet professionnel.

Professional Optimisation

A manager's skills cannot be limited to one single field, the capacity to manage and develop a range of skills : communication, man management, stress management, controlling emotions, etc. ; are the keys to professional success.

As highlighted by a recent survey conducted by CEGOS, the main challenge in training terms is skills management : over half of all Human Resources Directors consider that employees require increasing levels of basic skills training. This is why the MBA places particular importance on the development of your personal skills as well as professional skills.

Knowing yourself and others

The MBA opens with an integration seminar, the objective of which is for you to meet everybody involved in the course : the participants, the teachers and the specialists from the Department of Emotional Intelligence and Skills Management. Over an above a simple contact point, this seminar prepares you for the work in personal and professional skills development which you will carry out throughout your MBA course.

Working towards your future

The Employment Seminars, run by recruitment professionals, have been set up to enable you to test your professional project in real conditions : simulation of recruitment interviews, analysis of your professional project, tools for targeting your job search.

The objective of this professional input is to enable you to select the professional concentration which is the best adapted to your profile and project.

Preparation

Through the Consulting Mission and the MBA programme's training modules, you will be able to analyse and fine tune your professional project along with the different members from the Montpellier SUP de CO Group.

Throughout the course, your professional concentration counsellor and recruitment professionals are equally present to help in finding the best adapted training and future employment through the seminar "professional project".

■ Le Département Intelligence Émotionnelle et Management des Compétences

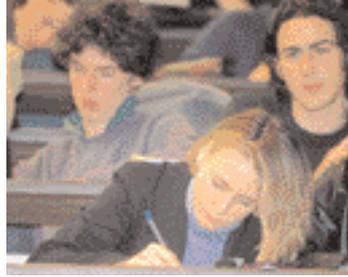
Le développement des compétences comportementales des participants est un des objectifs fondamentaux du MBA du Groupe SUP de CO Montpellier.

Le Département Intelligence Émotionnelle et Management des Compétences est un département pédagogique dont les enseignants ont pour mission, tout au long du programme, d'organiser et d'animer la mise en application des outils et des pôles de développement des compétences (séminaire d'intégration, missions et stages en entreprise...). Ces personnes concrétisent ainsi un suivi individualisé des participants (coaching), où chacun construit sa propre trajectoire professionnelle.

■ The Emotional Intelligence and Skills Management Department

The development of participants' behavioural skills is one of the fundamental objectives on the Montpellier SUP de CO Group MBA.

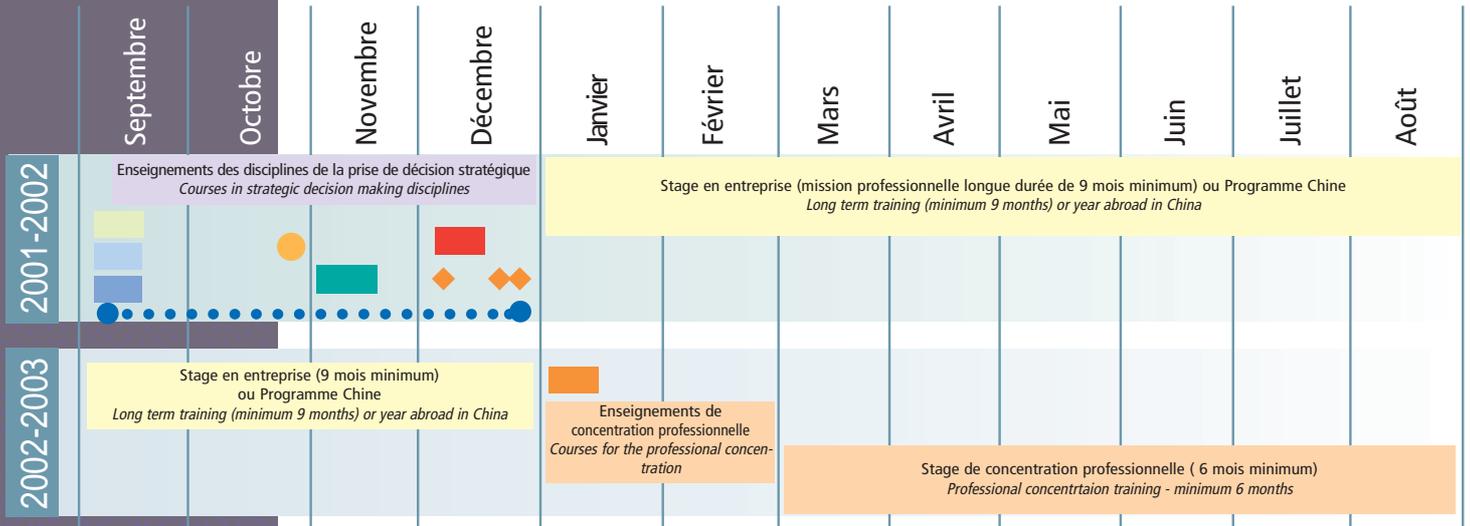
The Emotional Intelligence and Skills Management Department is a pedagogical department whose objectives, throughout the programme, are to organise and oversee the application of tools and projects in skills development (integration seminar, missions and placements in companies...). The team therefore ensures an individual analysis (coaching) for all participants, where each builds up their own professional trajectory.



Le déroulement du MBA

The MBA course

Planning du MBA avec concentration professionnelle (sauf concentration in International Business)
Schedule for the MBA with professional concentration (except concentration in International Business)



- Enseignements des disciplines de prise de décision stratégique
Courses in strategic decision making disciplines
 - Affaires Internationales - *International Trade*
 - Finance stratégique - *Strategic finance*
 - Management des hommes - *Managing people*
 - Management stratégique - *Strategic management*
 - Marketing stratégique - *Strategic marketing*
 - Pilotage comptable et financier - *Accounting and financial management*
 - e-business
 - Informatique de Gestion - *Computing and office systems*
 - Anglais des affaires - *Business English*
(ou Français, pour les étudiants non francophones)
(or French, for the non french speaking students)
- Stage ou Programme Chine
Placement or year abroad in China
Ce stage est facultatif pour les personnes pouvant justifier d'une expérience professionnelle significative
This training is optional for persons with significant professional experience
- Concentration professionnelle
(voir détails par concentration pages suivantes)
Professional concentration
(see details on the concentrations on the following pages)
- Séminaire d'intégration - *Integration seminar*
- Séminaire recherche professionnelle
Professional research seminar
- Présentation des concentrations professionnelles
Presentation of professional concentrations
- Rencontre avec les responsables de concentration
Meeting with concentration managers
- Rencontres avec le département Intelligence Emotionnelle et Management des compétences
Meeting with the Departments of Emotional Intelligence and Skill Management
- Examens - *Examinations*
- Mission de Conseil - *Consulting Mission*
Projet Thémis, Droit des affaires
Themis project, Business law
- Rencontres "projet professionnel"
Seminar "professional project"
- Séminaire emploi - *Employment seminar*



Les enseignements fondamentaux...

Fundamental courses...

Les enseignements fondamentaux du MBA du Groupe SUP de CO Montpellier s'organisent autour de 3 pôles de formation :

■ Les enseignements de prise de décision stratégique :

- Finance stratégique
- Management des Hommes
- Management stratégique
- Marketing stratégique
- Pilotage comptable et financier

■ Les enseignements concernant la maîtrise de l'environnement

- Affaires internationales
 - Droit des affaires (sous forme de projet)
 - e-business

■ Les enseignements concernant les "langages"

- Informatique de Gestion
 - Anglais (français, pour les étudiants non francophones qui suivent le programme MBA anglophone).

L'objectif global de cet enseignement est d'acquérir la connaissance des théories les plus actuelles dans le domaine de la gestion.

Tous les enseignements fondamentaux sont développés en français et en anglais.

Finance stratégique *Strategic Finance*

Objectif : présenter les notions de base de la gestion financière et plus particulièrement la gestion du haut de bilan, à savoir les questions relatives aux investissements et au financement structurel de l'entreprise.

Objective : present the basic notions of financial management, especially in terms of balance sheet analysis and questions relative to a company's investments and financial structure.

Programme :

Prise en compte du temps - *Time and motion study*
Rendement et risque - *Risk and return*
Décision d'investissement - *Capital budgeting decision*
Taux de rendement requis - *Required rate of return*
Investissements risqués
Investment risk
Financements directs
Direct financing and financing decisions
Méthodologie du choix de financement
Financing decisions: methodology and selection

Management stratégique *Strategic Management*

Objectif : faire prendre conscience aux participants de la nécessité d'intégration des différentes variables stratégiques permettant ainsi le "Pilotage des Organisations en univers incertain".

Objective : make participants aware of the importance of the integration of different strategic variables in order to be able to 'Pilot Organisations in a World of Uncertainty'.

Programme :

Les mutations de l'environnement
Creating shareholder value in a changing environment
Environnement concurrentiel et segments stratégiques
Competition and strategic segmentation
Diagnostic de la position stratégique
Strategic analysis and positioning
Stratégies corporate et stratégies business
Corporate strategy and business strategy
Planification stratégique et prise de décision
Strategic planning and decision making
Stratégie, culture et structure
Strategy, culture and structure

Marketing Stratégique *Strategic Marketing*

Objectif : acquérir les concepts et méthodes du Marketing ainsi que le mode de raisonnement, de l'analyse d'une situation à la formulation du Marketing Mix. Maîtriser l'analyse d'une situation concurrentielle, la formulation de la stratégie Marketing et du plan Marketing.

Objective : acquisition of Marketing concepts and methods, evaluation, situation analysis and formulation of the Marketing Mix. Analysis of a competitive situation, establishing a Marketing Strategy and a Marketing Plan.

Programme :

Introduction au Marketing et à la démarche Marketing
Introduction to Marketing and Marketing methods
Comprendre le consommateur
Consumer behaviour
Les études Marketing
Marketing research
Segmentation, ciblage, positionnement
Segmentation, targeting, positioning
Le Marketing Mix
The Marketing Mix
La mesure et l'analyse de la performance des marques
Product management and brand performance
Les mesures du comportement des consommateurs
Product management and consumer behaviour
Stratégie et plan Marketing
Strategy and marketing plan
Stratégie de positionnement et de lancement du produit
Strategies for positioning and launching a product
Communication Marketing
Communication Marketing
Stratégie Marketing Internationale
International Strategic Marketing
Décisions Marketing : jeu de simulation de marché
Marketing Decisions : market simulation game

...la Prise de Décision Stratégique

...Strategic Decision Making



Management des Hommes Human resource management

Objectif : permettre aux étudiants de travailler sur le développement des compétences humaines dans l'entreprise et sur leurs utilisations pour améliorer la compétitivité.

Permettre de s'interroger sur sa propre compétence dans ce domaine pour mieux exploiter son potentiel personnel. Confronter ses capacités aux besoins en compétences des organisations.

Objective : enable students to work on the development of human resources in the company, their evaluation and methods to improve their competitiveness.

Work on how to improve your own skills in this field and how to make the most of your personal potential. Compare your capacities with the skills required by recruiting companies.

Programme :

Comment mieux communiquer avec les autres ?

How to communicate effectively with others?

Comment constituer une équipe efficace et performante ?

How to build an efficient team?

Comment développer votre pouvoir et votre influence personnelle ?

How to develop your power and personal influence?

Comment manager efficacement une équipe ?

How to efficiently manage a cross cultural team?

Comment développer une " organisation apprenante " ?

How to develop a "learning organisation"?

Pilotage Comptable et financier Financial and accounting management

Objectif : présenter les méthodes d'analyse financière et de contrôle des coûts.

Objective : present analysis and cost control methods.

Programme :

Rappel sur les modes d'élaboration des comptes

Fundamental accounting concepts in application

Lecture d'un business model à travers les comptes

From financial to managerial accounting

L'évaluation des stocks - *Valuation of stocks*

Le seuil de rentabilité de l'entreprise

The breakeven point : strategic analysis

Analyse et contrôle des coûts - *analysis and cost control*

Affaires internationales International Trade

Objectif : présenter et étudier les stratégies d'approche des marchés internationaux, maîtriser les spécificités du commerce international et mettre en œuvre et développer des stratégies export et/ou internationales au sein des entreprises.

Objective : presentation and analysis of strategies in international markets, understanding the specific nature of international trade and establishing and developing export and/or international strategies in a business environment.

Programme :

Les problématiques du développement à l'international

International strategy : structure and models

Arbitrage exportation / production locale

Location theory and strategy

Les modes de développement : Partenariat, alliances,...

Development methods : joint-ventures, subsidiaries...

Les techniques de l'internationalisation

Multinational business techniques

Les structures internationales - *International structures*

Les incoterms - *Incoterms*

Le financement des exportations - *Financing exports*

L'arbitrage logistique - *Logistics*

Les opérations spéciales - *Special operations*

e-business

Ce cours est dispensé en anglais uniquement

This course is available in English only

Objectif : faire prendre conscience aux élèves de l'impact des nouvelles technologies sur l'ensemble de l'organisation et des décisions de l'entreprise.

Objective: this course is aimed at studying the impact of new technologies on all types of businesses and on companies' strategic decisions.

Programme :

L'Environnement de l'information et de l'e-business

New technologies and e-business environment

Interfaces et intégration / Sécurité et Paiement

Interfaces and integration / security and payment

Le Marketing par Internet

Internet marketing

Les "Business Models" de l'e-business

E-business 'business models'

L'impact de l'e-business sur l'organisation

The impact of e-business on organisations

Montpellier Sup de Co
Group's fundamental
programme of studies
is based on 3 key areas :

■ Courses in strategic decision making :

- Strategic finance
- Managing people
- Strategic management
- Strategic marketing
- Accounting and financial management

■ Courses in International and Legal Business Environment

- International trade
- e-business
- Business law
(as a project)

■ Courses relative to 'languages'

- Office systems and computers
- English (or french, for the non french-speaking students).

The global objective of these courses is to acquire knowledge about the latest theories in this field of management.

All the fundamental courses are available in French and in English.



Christophe SAINT PIERRE

MBA promotion 2002

Formation antérieure :
Biologie cellulaire et nutrition

"A l'issue de ma formation initiale scientifique, je désirais travailler pour la recherche, sans pour autant faire de la recherche : c'est pour cette raison que je me suis orienté vers un troisième cycle dans le domaine de la gestion. Conscient de l'internationalisation du monde des affaires, j'ai alors cherché une formation qui puisse me procurer une réelle dimension internationale, et j'ai choisi d'effectuer le MBA du Groupe SUP de CO Montpellier.

Le programme MBA du Groupe SUP de CO Montpellier propose de nombreuses expériences en entreprise : cette dimension est essentielle pour un étudiant tel que moi, issu d'une formation scientifique.

Quant à la dimension internationale que je recherchais, ce MBA répond tout à fait à mes attentes. Je suis actuellement un programme de cours et de stages en Chine, et je désire m'orienter l'année prochaine vers la Concentration International Business : à l'issue du MBA, j'aurais donc suivi des enseignements dans 3 pays différents !

Droit des Affaires : le projet Thémis
Business Law : the Thémis project

Objectif : acquérir un réflexe permanent d'alerte juridique, une humilité juridique et un réflexe du recours à l'expert.

Ces trois objectifs simples visent à placer tout participant dans des relations sérieuses et amicales avec le droit et ses experts. Il s'agit plus, on l'a bien compris, d'acquérir des comportements que des connaissances.

Objective : acquiring a permanent reflex of legal awareness, modesty and the reflex of calling in an expert.

These three simple objectives are aimed at demonstrating the relations between business, the law and legal experts. It is more aimed at acquiring reflexes than legal skills.

Programme :

Enseignements de base sur le droit des affaires. Réalisation du projet Thémis, par groupe. Ce projet, élaboré par un avocat d'affaire à partir de cas réels, comporte une dimension juridique pluridisciplinaire. Il correspond à une situation véritable afin de permettre aux participants de mesurer la complexité, la difficulté de la matière juridique et la nécessité de recourir aux experts. Les groupes de participants sont encadrés à intervalles réguliers par un enseignant.

Business law fundamentals.
Group project : Thémis. This project is based on real cases, and carries a multidisciplinary legal approach. It corresponds to a real situation in order to enable participants to measure the complexity and difficulty of legal affairs and the importance of calling upon expert help. The groups are closely monitored throughout the project by the tutor.

Anglais des affaires

Objectif : approfondir les connaissances en Anglais afin de pouvoir l'utiliser dans un contexte professionnel.

Business French
(for non french-speaking students)

Objective : in depth knowledge of the French language (and culture) for use in a professional context.

Les concentrations professionnelles
professional concentrations

- Commerce International des vins - *International Wine Trading*
- Consultant ERP-Déploiement de Progiciels Intégrés
ERP Consultant Development of Integrated Packages
- Contrôle de Gestion - *Management Control*
- Création d'entreprise - *Entrepreneurship*
- Crédit Management et Gestion du Cycle Clients
Credit Management and the Client Management Cycle
- Finance
- Ingénieur d'Affaires en Produits et Services de l'Informatique et des Télécommunications
Business Development Manager in Information Technology and Telecommunications Services and Products
- International Business
- Logistique - "Supply Chain Management" -
Logistics - Supply chain management
- Management des Achats et de la Qualité -
Purchasing and Quality Management
- Management des Organisations non gouvernementales
Management of Non Governmental and International Solidarity Organisations
- Management des Compétences et Développement de la Compétitivité des entreprises
Skills Management and Development of Companies' Competitiveness
- Marketing
- Métiers du Conseil - *Consulting*
- Négociation en Environnement Public-
Negotiation in a Public Environment
- Négociation-Vente - *Sales - Negotiation*



Concentration Commerce International des Vins



Concentration in International Wine Trading

Objectifs

Préparer au métier du commerce international des vins des étudiants susceptibles de s'adapter à toutes les situations d'exportation du vin, quels que soient les marchés et les contextes, la taille des entreprises et les destinations.

L'objet de la Concentration Commerce International des Vins du MBA est de donner le bagage nécessaire pour avoir l'expertise attendue par les entreprises ; qu'il s'agisse d'outils spécifiques, de connaissances des marchés, de sensibilisation au produit, de méthodologies d'approche et des savoirs – savoir, savoir-faire et savoir-être – dans le vin.

Intervenants

Les enseignements spécialisés sont assurés par une équipe de professionnels experts du domaine : directeurs généraux de sociétés, directeurs export, œnologues.

Contenu

- Formation spécifique relative au vin : économie du vin, filière du vin, institutions, spécificités du secteur...
- Les outils de gestion à l'international.
- Marketing et commercialisation.

Quelques entreprises participant à la concentration

AIMERY SIEUR D'ARQUES, CONSEIL INTERPROFESSIONNEL DES VINS DU LANGUEDOC, DOMAINES LISTEL, GROUPE VAL D'ORBIEU, NATEXIS, SKALLI FORTANT DE FRANCE...

Objectives

Prepare students to react to all situations in wine exporting and in international wine trading, whatever the market context, size of business or destination.

The objective of the MBA is to give the skill levels required by companies in this field, from specific tools to understanding of the global market and including product knowledge and the approach to the wine industry – knowing not only what to do, but also how to go about it.

Lecturers

The specialised tuition is by professionals from the field : managing directors, export directors, oenologists.

Content

- *Specific training relative to wine : wine economy, the wine trade, institutions, special characteristics of the sector...*
- *International management tools.*
- *Sales and marketing.*

Participating company references

AIMERY SIEUR D'ARQUES, CONSEIL INTERPROFESSIONNEL DES VINS DU LANGUEDOC, DOMAINES LISTEL, GROUPE VAL D'ORBIEU, NATEXIS, SKALLI FORTANT DE FRANCE...

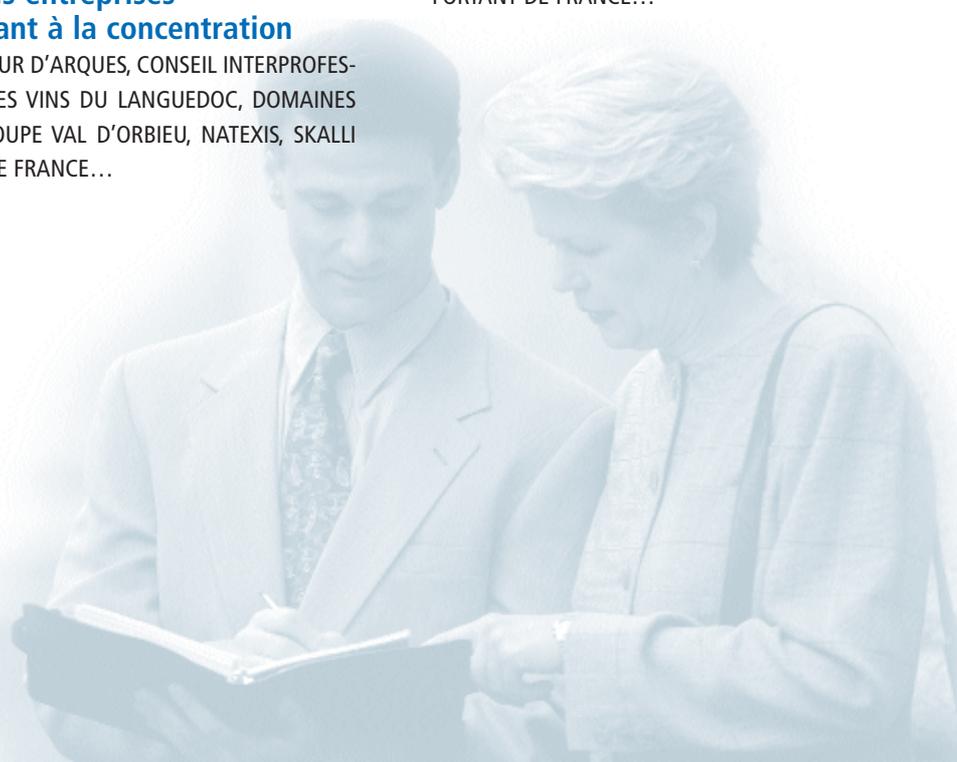
Responsable de la Concentration

LAPORTE Jean-Yves,
Professeur associé
Visiting professor
Diplômé de l'I.N.S.E.E.C.
Bordeaux Master



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 Consultant ERP Développement de Progiciels Intégrés

*Concentration in ERP Consultant
Development of Integrated Packages*

Responsable de la Concentration

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



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

Préparer les étudiants au métier du conseil en déploiement de Progiciels Intégrés (consultants ERPs).

Fournir le langage technique et méthodologique de leurs futures fonctions.

Intervenants

Les intervenants sont des professionnels, consultants et formateurs en contact permanent avec le marché.

Contenu

- La "boîte à outils" du consultant ERP.
- Construire / Vendre / Gérer un projet de déploiement de Progiciels.
- Introduction au marché des ERP.
- Parcours d'un progiciel majeur du marché.

Quelques entreprises participant à la concentration

CAP GEMINI, ERNST & YOUNG, GFI, IBM, SYSECA...

Objectives

Prepare students to act as consultants in the deployment of Integrated Packages (ERP consultants).

Provide the technical language and methodology relative to this function.

Lecturers

The lecturers are professionals, consultants and trainers who are in permanent contact with the market.

Content

- *The ERP consultant's 'tool box'.*
- *Build / Sell / Manage a software package launch project.*
- *Launching ERPs onto the market.*
- *Monitoring a major software package's development on the market.*

Participating company references

CAP GEMINI, ERNST & YOUNG, GFI, IBM, SYSECA...



Concentration Contrôle de Gestion

Concentration in Management Control



Objectifs

Préparer au métier de contrôleur de gestion dans tous ses aspects :

- Contrôle de Gestion commercial,
- Contrôle de Gestion industriel,
- Contrôle de Gestion central.

Préparer aux particularités du contrôle de gestion dans certains secteurs d'activité.

Permettre aux étudiants du MBA d'intégrer des cabinets de conseil grâce à leur connaissance du Contrôle de Gestion dans des activités telles que le B.T.P., les établissements bancaires, les compagnies aériennes, les laboratoires pharmaceutiques, les collectivités territoriales, l'industrie, les cliniques et hôpitaux...

Contenu

- Comptabilités générale et analytique approfondies.
- Systèmes d'information.
- Budgets et tableaux de bord.
- Contrôle de gestion.
- Audit d'un contrôle de gestion.
- Contrôle interne.
- Nouveaux concepts de calcul des coûts.
- Management et Contrôle de gestion.
- Reporting international.
- Contrôle de Gestion en entreprise industrielle.
- Contrôle de Gestion en secteur hospitalier.

Intervenants

Professeurs de SUP de CO Montpellier et spécialistes issus du milieu professionnel (Contrôleurs de gestion, Responsables de la gestion de production, Conseils en gestion industrielle, Experts Comptables, Médecins, Directeurs d'établissements hospitaliers publics ou privés) ou universitaire.

Quelques entreprises participant à la concentration

Entreprises nationales ou internationales dans certains secteurs d'activité, ainsi que les cliniques, les hôpitaux et les organismes liés au secteur hospitalier : CRAM, DRASS, ARH...

Objectives

Preparation for the profession of management controller :

- *Sales and marketing controlling,*
- *Industrial management controlling,*
- *Central management controlling.*

Preparation for the specific requirements of management controlling in certain sectors of activity.

Enable students from the MBA course to integrate Management Controlling consultants thanks to their advanced skill levels in activities such as civil engineering, banking, airlines, pharmaceutical laboratories, administrations, industry, clinics and hospitals...

Content

- *In-depth general and analytical accounting.*
- *Information systems.*
- *Budgets and monitoring methods.*
- *Management controlling.*
- *A management controlling audit.*
- *Internal control.*
- *New concepts in cost calculation.*
- *Management and Management Controlling.*
- *International reporting.*
- *Management controlling in an industrial company.*
- *Management controlling in the hospital sector.*

Lecturers

Lecturers from Montpellier SUP de CO, from a specific professional background, (Management Controllers, Production Managers, Industrial Management Consultants, Chartered Accountants, Doctors, Directors of Public and Private Hospitals and Clinics) or a university background.

Participating company references

National and international companies in various sectors, as well as private clinics, hospitals, and medical bodies.

Responsable de la Concentration

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

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

These concentration courses are not available in english.



Concentration Création d'Entreprise

Concentration in Entrepreneurship

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, de 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

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

These concentration courses are not available in english.

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...

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

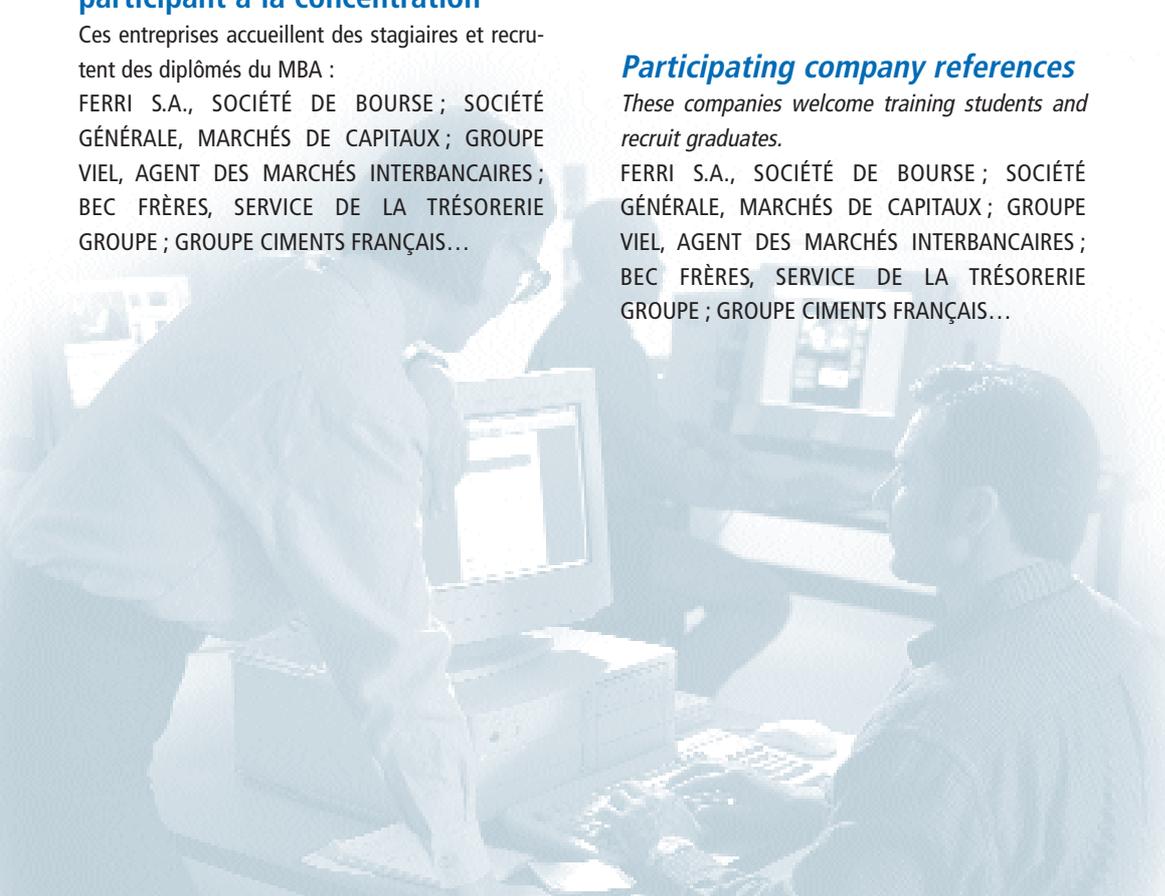
- *Economics and money markets.*
- *Risk management and cash flow management.*
- *Theory and practice the futures and options markets.*
- *Financial engineering techniques.*
- *Legal aspects of a financial plan.*
- *Fiscal aspects of financial engineering.*
- *Principles of international finance.*

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...



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*



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.

Responsable de la Concentration

Yves BARLETTE
Professeur permanent,
Professor
DESS CTCI (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 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 Calexico, 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

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

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

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.*

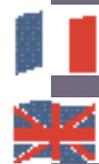
The courses are partially in English.

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 Négoce ;
- 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*
Directeur Cabinet de Conseil.
Consultant

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

These concentration courses are not available in english.

Responsable de la Concentration

Pierre VINOT

Professeur permanent,
Professor
Docteur en sciences
de gestion, *PhD*
Directeur Cabinet de Conseil.
Consultant

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*

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 Marketing



Concentration in Marketing

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...

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.



Concentration Métiers du Conseil

Concentration in Consulting

Responsable de la Concentration

Jean-Marc Schoettl
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 access 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 ; SCHWEPPEES...

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 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 ; SCHWEPPEES...

Le corps professoral



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.

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*

BARLETTE Yves, Professeur - *Professor*

D.E.S.S. Carrières Technico-Commercial de
l'Informatique
Master of science

BARROT Jean, Professeur associé

Visiting professor
Docteur en Géographie - *PhD*

BECQUÉ Philippe, Professeur - *Professor*

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

CHOMETON Pierre, Professeur associé

Visiting professor
Diplômé de l'E.S.C. Clermont-Ferrand - *Master*

DACHS Rolands, Professeur associé

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

DE PINS Gilles, Professeur associé

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

DE ROUVILLE Christine,

Maître de conférence - *Lecturer*
Expert Comptable, Commissaire aux Comptes
Chartered accountant, Auditor

DEJEAN Guy, Professeur - *Professor*

Docteur en Sciences de Gestion - *PhD*

DESORTES Yvon, Professeur - *Professor*

Docteur d'Etat en Lettres - *PhD*

DONNET ALBARIC Gaëlle,

Maître assistant - *Lecturer*
Diplômée de l'E.S.C. PAU - *Master*

DRILLON Dominique, Professeur - *Professor*

Docteur en Psychologie - *PhD*

DUBOIS Yves,

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

DUPUICH Thierry, Maître assistant - *Lecturer*

Diplômé de l'École Supérieure d'Informatique et de
Gestion - *Master*

EBERMANN Birthe, Maître assistant - *Lecturer*

Magister Artium
Post-graduate diploma

GARCIA Gérard,

Professeur associé - *Visiting professor*
Conseil, diagnostic et formation en Communication
Communications consultant

GIVRY Philippe, Maître assistant - *Lecturer*

DEA Banque et Finance, Doctorant en gestion
Post-graduate diploma

HANNIN Hervé,

Professeur associé - *Visiting professor*
Docteur Ingénieur - *PhD*

HAOUES Patrice, Professeur - *Professor*

Diplômé ESSEC - *Master*
Expert Comptable - *Chartered accountant*

JOCHMANS Sébastien,

Professeur associé - *Visiting professor*
Diplômé de l'E.S.C. Nantes - *Master*

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-FLANDRIN Agnès,

Maître assistant - *Lecturer*
Diplômée de l'Institut Français de Gestion - *Master*

LEGER Géraldine, Maître assistant - *Lecturer*

D.E.S.S. Psychologie Industrielle - *Post-graduate
diploma*

LEHMANN ORTEGA Laurence,

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

LOUBET Guylaine, Professeur - *Professor*

Diplômée de l'E.S.C. Montpellier
Master in Management
DESS Information médicale et santé
Post-graduate diploma

Expert-comptable - *Chartered accountant*

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*

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*

OLIVE Didier, Maître assistant - *Lecturer*

Diplômé de l'E.S.C. Montpellier
Master in Management

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*

RAYMOND Jean Jacques, Professeur associé

Visiting professor
Avocat à la Cour, Montpellier - *Business lawyer*

REMOND Chantal, Professeur - *Professor*

DESS Psychologie Industrielle
Post-graduate diploma

ROUX-GUILLEMAIN Monique,

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

SCHOETTL Jean Marc, Professeur - *Professor*

Diplômé ESC Paris, Docteur en gestion
Master, PhD

SCHULTZ Christopher, Professeur - *Professor*

MBA en management d'information, 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?

■ 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.

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 de personnalité, épreuve 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 :

- 12 200 € (80 027 FF) pour les participants ressortissants de l'Union Européenne,
- 20 000 € (131 191 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,
- 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 are a graduate, from whatever discipline.

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 personality test, a language test and a recruitment interview.

We invite you to read and 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 :

- 12,200 € (80,027 FF) for permanent residents of the European Union,
- 20,000 € (131,191 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 dedicated 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.

Contactez-nous

Contact us



Admission et concours

Admission and competition

La Direction des Admissions est à votre disposition pour toute information complémentaire concernant :
The Admissions Service is at your disposal for any further information concerning :

- votre dossier de candidature,
your application,
- le déroulement du MBA,
details on the MBA course,
- les informations pédagogiques,
pedagogical information,
- les débouchés professionnels du MBA.
professional openings for MBA graduates.

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

Tél. : 04 67 10 26 26

Fax : 04 67 40 56 50

e-mail : MBA@supco-montpellier.fr



Montpellier Graduate
Institute of Business



Groupe SUP de CO Montpellier

Membre du Chapitre des Ecoles de Management de la Conférence des Grandes Ecoles
Member of AACSB - International Association for Management Education
Member of EFMD - European Foundation for Management Development
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

Les programmes du Groupe SUP de CO Montpellier :

■ Les programmes Graduate,

- Le MBA *with concentrations*, programme *Full time* doté de 16 concentrations professionnelles (Anglais ou français)
- L'Executive MBA, programme *Full time* ou *Part time* destiné aux cadres d'entreprises,
- Le DESCAM (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 (BBA Hons) et ses 5 spécialisations professionnelles.

■ 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).