

Descriptif de module

Domaine HES-SO : *Economie et service*

Filière : *Economie d'entreprise*

Programme : *TeamAcademy*

1. Intitulé de module Portfolio de compétences 2 2022 - 2023

Code : *(Obligatoire)*

XXX

Type de formation :

(Obligatoire – 1 réponse possible)

Bachelor Master MAS DAS CAS Autres : ...

Niveau :

(Facultatif – 1 réponse possible)

- Module de base
 Module d'approfondissement
 Module avancé
 Module spécialisé
 Autres : ...

Caractéristique :

(Facultatif – 1 réponse possible)

En cas d'échec définitif à un module défini comme obligatoire pour acquérir le profil de formation correspondant, l'étudiant-e est exclu-e de la filière, voire du domaine si le règlement de filière le précise conformément à l'article 25 du Règlement sur la formation de base (bachelor et master) en HES-SO

Type :

(Facultatif – 1 réponse possible)

- Module principal
 Module lié au module principal
 Module facultatif ou complémentaire
 Autres : ...

Organisation temporelle :

(Facultatif – x réponses possibles)

- Module sur 1 semestre
 Module sur 2 semestres
 Semestre de printemps
 Semestre d'automne
 Autres : ...

2. Organisation

Crédits ECTS *(obligatoire)*

10 Crédits ECTS

Langue principale d'enseignement :

(Obligatoire – x réponses possibles)

- Français Italien
 Allemand Anglais
 Autres : ..

3. Prérequis

(Obligatoire – 1 réponse possible)

- Avoir validé le module
 Avoir suivi le module portfolio de compétences 1
 Pas de prérequis
 Autres : ...

4. Compétences visées / Objectifs généraux d'apprentissage

Au terme du module, l'étudiant-e doit au minimum avoir obtenu le niveau « débutant 2 » pour 14 des 21 compétences visées par le programme Team Academy :

Apprenant en équipe :

- Le traitement de l'information et méthodologies de recherche : capacités à trouver et à utiliser diverses sources d'information, utilisation régulière d'outils numériques et valorisation des informations récoltées au sein d'un projet /d'une entreprise
- L'apprentissage en équipe : capacité à apprendre ensemble avec d'autres membres de l'équipe et à créer de nouvelles connaissances
- Les attitudes personnelles pour apprendre à apprendre : capacité et volonté de concevoir et de réaliser des résultats dans le développement de compétences personnelles
- La créativité et innovation: Capacité à générer des idées et résoudre des problèmes seul et avec d'autres personnes. Capable de gérer le processus qui va de l'idée à l'innovation
- La communication en anglais et allemand : capacité à communiquer à l'oral et à l'écrit en anglais et allemand
- La Communication interpersonnelle : aptitude à communiquer de façon à avoir un impact par orale et par écrit
- L'auto-initiative : la volonté de travailler en s'appuyant sur sa motivation interne

Leader d'équipe :

- L'auto-gestion et l'auto-discipline: autogestion, planification et diriger l'action par soi-même
- La gestion de projet : capacités à concevoir et à réaliser un projet
- Le leadership d'équipe : capacités à construire une équipe qui fonctionne sur une longue période et à conduire cette équipe
- L'économie et la durabilité : Capacité à comprendre, appliquer, analyser et évaluer la société et l'économie, leurs fonctionnements et leurs impacts réciproques.
- Le coaching et le développement des compétences : capacités à augmenter l'apprentissage et améliorer le fonctionnement d'un individu ou d'un groupe
- La stratégie d'entreprise : capacités de perception de l'environnement d'une entreprise ("vue d'ensemble"), capacités de conception et de mise en œuvre de plans stratégiques à long terme et à grande échelle.
- Le self leadership : actions fondées sur les objectifs et tournées vers l'avenir

Entrepreneur en équipe :

- La relation client, la vente et la négociation : aptitude à interagir et obtenir des résultats dans des situations de service client, la négociation et la vente.
- La finance d'entreprise : aptitude à comprendre les calculs liés à l'économie de l'entreprise et plan de l'économie de l'entreprise
- Le marketing : aptitude à combiner et développer les produits de l'entreprise, la distribution, le prix, la communication, les stratégies et plan marketing, les ressources et la connaissance du client comme un ensemble, qui offre une valeur ajoutée aux besoins des clients. Augmente la taille et la fidélité (nombre d'acheteurs et quantité achetées) de la clientèle, sa propension à dépenser et induit des profits pour une entreprise.
- Les statistiques et la gestion des données: aptitudes à créer, stocker, traiter, analyser, archiver, partager et réutiliser des données d'entreprise, avec un focus particulier sur la digitalisation et la valorisation de celles-ci.
- La culture et le développement international : capacité à comprendre les autres cultures et à se comporter de manière appropriées dans des contextes culturels différents
- La création de réseaux : aptitude à établir des relations humaines, des partenariats et des relations d'affaires et faire se connecter les gens entre eux.
- L'agir entrepreneurial : attitude entrepreneuriale et volontaire dans laquelle les croyances et les barrières limitant la réflexion et l'action sont dépassées dans une logique positive.

5. Contenu et formes d'enseignement

Les teampreneurs réalisent et développent des projets concrets qui sont soit amenés par les teampreneurs, soit proposés par l'équipe de coachs, soit par une entreprise ou une organisation partenaire. Ces projets sont réalisés par l'ensemble de la Team Company ou par une partie de celle-ci. Ils servent à créer des connaissances et des compétences en lien avec les objectifs fixés individuellement avec chaque teampreneur. Tous les projets sont discutés lors des sessions de coaching hebdomadaires afin de déterminer si celui-ci est en lien avec les objectifs d'apprentissage du programme.

Durant deux demi-journées par semaine (sessions de coaching), les apprenants de la Team Company partagent en équipe leurs apprentissages et leurs questions dans le but de créer ensemble de nouvelles connaissances. Ils profitent de l'occasion pour faire leur point sur leurs objectifs et en définissent de nouveaux. Ensemble, ils discutent des problèmes ou des difficultés rencontrées dans des projets spécifiques afin d'avancer ensemble et de tendre vers les objectifs fixés

6. Modalités d'évaluation et de validation

A la fin de chaque semestre une évaluation à 360° établit le niveau de progression du teampreneur sur une échelle de type : novice - débutant 1 – débutant 2 – pratiquant avancé 1 – pratiquant avancé 2 – professionnel. L'établissement de ce 360° se fait via une autoévaluation, une évaluation par les pairs et une validation finale par les coachs et un expert externe.

Pour valider ce module, l'étudiant-e doit avoir acquis le niveau « débutant 2 » ou supérieur sur au moins 14 compétences des 21 compétences visées par le programme la Team Academy.

Cette évaluation à 360° sert de base au contrat individuel d'apprentissage que chaque étudiant-e rédige pour fixer et mettre à jour, chaque semestre, ses objectifs et priorités d'apprentissage. Chaque étudiant-e partage ce contrat avec ses pairs et le team coach et un expert.

7. Modalités de remédiation

(Obligatoire – x réponses possibles)

- Remédiation possible
- Pas de remédiation
- Autre (précisez) : ...

7a Modalités de remédiation (en cas de répétition)

(Obligatoire – x réponses possibles)

- Remédiation possible
- Pas de remédiation
- Autre (précisez) : ...

8. Remarques

9. Bibliographie

(Facultatif – zone de rédaction libre)

10. Enseignants

(Facultatif – zone de rédaction libre)

Nom du responsable de module :

Antoine Perruchoud

Descriptif validé le

(Obligatoire)

Descriptif validé par

(Obligatoire)