

## BACHELOR IN HOSPITALITY MANAGEMENT

### Main Language of Instruction:

French  English  Arabic

Campus Where the Program Is Offered: CSS

### OBJECTIVES

The Bachelor in Hospitality Management is meant to deliver a higher and professional education to future Executive Managers by acquiring strong operating skills in all areas concerned such as:

- Rooms division operation (Front Office – Housekeeping – guest relations)
- Food and Beverage operation (kitchen and pastry production - art of service – banquet/catering operation – F&B cost control – restaurant/bar management – HACCP – oenology – mixology - dietetic)
- Sales and Marketing (rooms and banquet sales strategies – pricing strategies - distribution networks – marketing plan – forecasting – statistics)
- Financial management (general accounting – managerial accounting and financial analysis – budgeting - stock management – purchasing and receiving)
- Human Resources (recruitment – HR management – labor law)
- Technical (architecture and design for hospitality).

Upon completing the second year of the program, students will register in the specialization of their choice for the third year, either Hotel Management or Culinary Art & Restaurant Management.

Moreover, to fulfill their educational requirements, every year, students must complete a ten-week field internship in hospitality companies, including hotels, restaurants or catering companies, encompassing all relevant departments.

### PROGRAM LEARNING OUTCOMES (COMPETENCIES)

The learning outcomes of the Bachelor's program in Hospitality Management are associated with the following skills:

- Understanding the environment of the hotel business, its characteristics, trends, and the potential of the tourism and hotel market.
- Understanding internal operations and mastering specific operational methods and techniques for hotel businesses.
- Identifying growth opportunities for the hotel business and establishing relationships with economic partners and clients to develop business.
- Controlling the proper management of the business.
- Establishing relationships, communicating, persuading, or training clients, partners, and collaborators.
- Developing personal transversal skills.
- Respecting the legislation of the industry and professional ethical codes.

### PROGRAM REQUIREMENTS

UE Obligatoires (106 crédits), UE Optionnelles fermées (35 crédits), UE Formation générale (35 crédits), UE Optionnelles ouvertes (4 crédits) (L'UE langue et culture arabe de 2 crédits est à la fois formation générale et optionnelle ouverte)

#### Formation Générale USJ (35 crédits)

##### Anglais (4 Cr.)

Anglais Niveau A (4 Cr.)

##### Arabe (4 Cr.)

Langue et culture arabes (2 Cr.)

اللغة العربية في الصحافة والإعلان (2 Cr.)

Autre UE enseignée en arabe (2 Cr.)

Droit du travail et sécurité sociale (2 Cr.)

**Techniques de communication (4 Cr.)**

Communication and Selling Skills (4 Cr.)

**Sciences humaines : 8 crédits**

Ethique : 2 crédits

Ethique professionnelle | Business Ethics (2 Cr.)

Sciences religieuses : 2 crédits

Les valeurs de l'USJ (2 Cr.)

Engagement civique et citoyen : 2 crédits

Action bénévole et citoyenne (2 Cr.)

Autre UE : 2 crédits

Psychologie (2 Cr.)

**Sciences sociales : 6 crédits**

Insertion professionnelle et entrepreneuriat : 2 crédits

Work Ready Now (4 Cr.)

Autre(s) UE : 4 crédits

Comptabilité générale | Financial Accounting (4 Cr.)

**Techniques quantitatives : 6 crédits**

Analyse de données | Data Analysis (3 Cr.)

Statistiques (4 Cr.)

**UE Fondamentales (141 Cr.)**

**UE Obligatoires (106 Cr.)**

Art of Service (2 Cr.). Bureautique | Office Automation (2 Cr.). Droit des affaires - Thèmes fondamentaux | Business Law (2 Cr.). Food Preparation I (3 Cr.). Hygiène et sécurité | Hygiene and Safety (2 Cr.). Introduction à l'hôtellerie et à la restauration | Introduction to Hospitality and Food & Beverage Industries (2 Cr.). Introduction to AI (2 Cr.). Introduction to Mixology and Cocktails (2 Cr.). Oenologie | Oenology (2 Cr.). Protocole et étiquette | Business Etiquette and Protocol (2 Cr.). Operational Management in Food and Beverage (3 Cr.). Internship – Rooms Division (6 Cr.). Les fondements du marketing (4 Cr.). Pastry I (3 Cr.). Rooms Division Management (4 Cr.). Architecture and Design in the Hospitality Industry (2 Cr.). Etudes de marché (4 Cr.). Food Preparation II (3 Cr.). Franchise (2 Cr.). Internship – Training Restaurant (6 Cr.). Management (4 Cr.). Mathématiques financières (2 Cr.). Total Quality Management (2 Cr.). Banquet and Catering Operations and Management (4 Cr.). Hospitality Cost Control (4 Cr.). Internship III – F&B Management (6 Cr.). Pastry II (3 Cr.). Business Plan (2 Cr.). Events Management (4 Cr.). Projet de fin de licence I (6 Cr.). The Lebanese Wine Trail (2 Cr.). Workshops (3 Cr.)

**UE optionnelles fermées (35 Cr.)**

1<sup>e</sup> et 2<sup>e</sup> années - UE optionnelles fermées communes :

Action bénévole et citoyenne (2 Cr.), Développement durable (3 Cr.), Ethique professionnelle (2 Cr.), Lectures bibliques (3 Cr.), Médiation (3 Cr.), Psychologie (2 Cr.)

UE optionnelles fermées – spécialisation arts culinaires et management de la restauration

Bread Baking (3 Cr.). Cooking from Around the World (3 Cr.). Dietetic Cooking (3 Cr.). Diététique | Dietetics (2 Cr.). Food and Beverage Tasting and Pairing (2 Cr.). Gastronomic and A La Carte Cuisine (3 Cr.). Gelato (2 Cr.). Gestion de la cave (2 Cr.). Kitchen Management (3 Cr.). Lebanese Cuisine (3 Cr.). Lebanese Pastry (3 Cr.). Menu Engineering (2 Cr.). Pastry III (3 Cr.). Specialization Internship Culinary Arts (3 Cr.). Spirits and Cigars (2 Cr.). Viennoiseries (3 Cr.)

UE optionnelles fermées – spécialisation Hotel Management

Décoration de vitrines (2 Cr.). Distribution Management in the Hospitality Industry (4 Cr.). E-commerce (2 Cr.). Emotional Intelligence (2 Cr.). Guerilla Marketing (4 Cr.). Management du luxe (2 Cr.). Managerial Accounting in the Hospitality Industry (3 Cr.). Marketing des services (2 Cr.). Mindfulness Based Stress Reduction (2 Cr.). Negotiation Skills (3 Cr.). Prévision de ventes | Sales Forecasting (2 Cr.). SEO/SEM (2 Cr.). Sport, santé et bien-être (2 Cr.). Yield Management (3 Cr.)

**UE optionnelles Ouvertes (4 Cr.)**

## SUGGESTED STUDY PLAN

### Semester 1

Code	Course Name	Credits
063ARTAL2	Art of Service	2
063LOGBL1	Bureautique   Office Automation	2
063SCSKL2	Communication and Selling Skills	4
063DRASL2	Droit des affaires - Thèmes fondamentaux   Business Law	2
063FDP1L1	Food Preparation I	3
063HYSSL1	Hygiène et sécurité   Hygiene and Safety	2
063INH1L1	Introduction à l'hôtellerie et à la restauration   Introduction to Hospitality and Food & Beverage Industries	2
063IMIXL2	Introduction to Mixology and Cocktails	2
063BSTBL1	Oenologie   Oenology	2
063PRETL1	Protocole et étiquette   Business Etiquette and Protocol	2
	UE optionnelle ouverte	2
	<b>Total</b>	<b>25</b>

### Semester 2

Code	Course Name	Credits
063CPTGL1	Comptabilité générale   Financial Accounting	4
063DRTSL3	Droit du travail et sécurité sociale   Labor Law and Social Security	2
063MKT1L1	Les fondements du marketing	4
063INORL2	Operational Management in Food & Beverage	3
063PST1L1	Pastry I	3
063RMDVL1	Rooms Division Management	4
063STA1L1	Statistiques   Statistics	4
	Psychologie	2
	Ethique professionnelle	2
	<b>Total</b>	<b>28</b>

### Summer Semester

Code	Course Name	Credits
063APT1L2	Internship – Rooms division	6
	<b>Total</b>	<b>6</b>

### Semester 3

Code	Course Name	Credits
063AHRCL5	Architecture and Design in the Hospitality Industry	2
063MKTRL3	Etudes de marché	4
063FDP2L2	Food Preparation II	3
063FRCHL6	Franchise	2

063APT2L3	Internship – Training Restaurant	6
063MATFL3	Mathématiques financières	2
063PST2L2	Pastry II	3
063WRNEL5	Work Ready Now	4
	Action bénévole	2
	<b>Total</b>	<b>28</b>

#### Semester 4

Code	Course Name	Credits
063SPSSL6	Analyse de données	3
063BQMGL3	Banquet and Catering Operations and Management	4
063CPAHL5	Hospitality Cost Control	4
063APT3L4	Internship – Banqueting	6
063MGT1L1	Management	4
063MGQLL3	Total Quality Management	2
	Les valeurs de l'USJ	2
063SCSKL2	UE optionnelle ouverte	4
	<b>Total</b>	<b>29</b>

#### Semester 5

Code	Course Name	Credits
063ANGAL5	Business English	4
063BSPLL6	Business Plan	2
063PJH1L5	Projet de fin de licence I	6
	UE optionnelle fermée	20
	<b>Total</b>	<b>32</b>

#### Semester 6

Code	Course Name	Credits
063MGECL5	Events Management	4
063INIAL6	Introduction to AI	2
063PJH2L6	Projet de fin de licence II	6
063LBWNL6	The Lebanese Wine Trail	2
	UE optionnelle fermée	18
	<b>Total</b>	<b>32</b>

## COURSE DESCRIPTION

---

**063SPSSL6**      **Analyse de données | Data Analysis**      **3 Cr.**

L'objectif de cette UE est d'initier les étudiants aux techniques univariées et bivariées d'analyse de données, de façon à leur permettre d'extraire d'une masse de données brutes (provenant d'études de marché, de base de données clients, de suivis de ventes...) les informations les plus utiles aux décideurs marketing.

**063AHRCL5**      **Architecture and Design in the Hospitality Industry**      **2 Cr.**

This course introduces students to the fundamentals of hotel architecture, emphasizing key principles and design elements. Topics include the spatial organization, layout, and esthetic considerations of hotels, along with material and color selection.

**063ARTAL2**      **Art of Service**      **2 Cr.**

This course is designed for hospitality students. It focuses on teaching essential skills for professional table service in restaurants. Topics covered include the server's responsibilities, types of establishments, and various service styles such as French, Russian, English, American, banquet, and buffets. Additionally, the course provides an overview of equipment usage and different service techniques.

**063BQMGL3**      **Banquet and Catering Operations and Management**      **4 Cr.**

This course aims to impart an understanding of banquet and catering operations and management, focusing on both on- and off-premise services. Participants will gain insights into the various facilities and service providers catering to large-scale events and the diverse clientele they serve. The curriculum covers essential operational steps for planning and executing successful events, with the student manual outlining key topics and major planning steps. Recommended texts supplement the course, aiding participants in event documentation, execution, and evaluation.

**063BRDBL4**      **Bread Baking**      **3 Cr.**

This course introduces fundamental bread baking techniques, essential for mastering the art of baking, which plays a central role in various food cultures and client culinary experiences.

**063LOGBL1**      **Bureautique | Office Automation**      **2 Cr.**

Cette UE a pour objectif d'apprendre aux étudiants les fonctionnalités les plus importantes des outils informatiques, visant à faire découvrir aux apprenants la facilité de travailler et l'économie de temps et de ressources qu'elle permet à ceux qui le maîtrisent.

**063ANGAL5**      **Business English**      **4 Cr.**

L'objectif de ce cours est de familiariser l'étudiant avec le langage des affaires en général et le langage technique spécifique à la formation.

**063BSPLL6**      **Business Plan**      **2 Cr.**

This course aims to equip students with a comprehensive understanding of the fundamental components of a business plan and its alignment with market and organizational requirements. Students will collaborate in groups of four to craft and deliver a meticulously detailed and organized business plan, encompassing all essential aspects.

**063SCSKL2**      **Communication and Selling Skills**      **4 Cr.**

This course focuses on communication and selling skills, essential for effective interactions with colleagues and business partners. Throughout the course, key aspects such as verbal and non-verbal communication will be explored. Emphasis will be placed on understanding body language, eye contact, perception, and conditioning, which often contribute to communication challenges. Active listening techniques will also be highlighted for their role in enhancing communication effectiveness. By adopting a mindset open to new perspectives, participants can

elevate their selling and communication abilities, consequently improving relationships and influencing various aspects of work, including writing, speaking, presenting, and research and development efforts. Ultimately, this shift in communication approach extends to self-perception and interactions with others.

<b>063CPTGL1</b>	<b>Comptabilité générale</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	------------------------------	--------------

Ce cours vise à apporter aux étudiants une initiation aux principes comptables, un apprentissage des écritures comptables, une lecture et une compréhension des comptes sociaux, la connaissance des obligations des entreprises.

Contribution du cours aux objectifs d'apprentissage du programme :

Ce cours répond à l'objectif suivant : « Comprendre les bases et techniques de gestion comptable ». Il est un prérequis à la comptabilité analytique, il s'agit d'assimiler dans un premier temps un ensemble de concepts, et mécanismes comptables afin de construire les comptes sociaux en fin d'exercice. Il faut acquérir un vocabulaire et les mécanismes comptables et comprendre les concepts de la partie double, la notion de patrimoine, le compte de résultat, le bilan et l'annexe.

La comptabilité est également un outil de gestion pour l'entreprise, elle permet d'établir des documents de gestion comme la comptabilité analytique. Grâce à la normalisation comptable, la comptabilité permet de comparer des entreprises similaires. La comparaison des bilans et comptes de résultat des entreprises permet de situer une entreprise parmi ses concurrents

<b>063FDWDL4</b>	<b>Cooking from Around the World</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	--------------------------------------	--------------

This course is tailored for senior culinary arts students, introducing them to a diverse array of global cuisines including Greek, Mexican, Spanish, Italian, French, and Asian. Emphasis is placed on identifying ingredients, understanding cooking styles, and mastering preparation techniques specific to each region. Throughout the course, students will engage in hands-on preparation of traditional dishes using authentic indigenous ingredients.

<b>063DCV2L3</b>	<b>Décoration de vitrines</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------------	--------------

Cette unité d'enseignement montre l'importance de la vitrine du point de vente, son rôle stratégique dans la construction de l'image et son influence chez le consommateur du fait qu'elle constitue le premier point de contact avec le magasin.

Cette unité d'enseignement définit, par des plans et documents écrits, l'implantation des vitrines, leurs compositions, leurs organisations et les expressions de leurs volumes ainsi que le choix des matériaux et des couleurs.

<b>063DVDRL2</b>	<b>Développement durable   Sustainable Development</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	--------------------------------------------------------	--------------

La notion de développement durable est née de préoccupations sociales et écologiques relatives à certaines conséquences négatives de la croissance. Le développement durable vise à concilier l'objectif de croissance avec la satisfaction des besoins des générations futures. Ce concept qui a été largement médiatisé au cours des dernières années occupe la fois, la scène politique, économique, mercatique et industrielle, puisque l'opinion publique y est de plus en plus sensible

<b>063FDDTL4</b>	<b>Dietetic Cooking</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	-------------------------	--------------

This course offers students an overview of basic nutritional concepts in menu planning and execution, focusing on healthy lifestyles. It covers cooking methods and techniques for planning and preparing special dietetic meals.

<b>063DIETL1</b>	<b>Dietetics</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	------------------	--------------

Le cours de diététique propose un aperçu sur les différents sujets concernant l'alimentation et le bien-être. Il permet aux étudiants de formuler des avis et des solutions culinaires face à diverses situations en lien avec l'alimentation, la diététique et la nutrition humaine.

<b>063AVTOL5</b>	<b>Distribution Management in the Hospitality Industry</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	------------------------------------------------------------	--------------

This course focuses on the evolution of the hotel business has led to increasing specialization. Today, managing a complex network of traditional and web-based channels is crucial for hotel success. Key considerations include how to distribute hotel rooms online, differentiating between online and offline systems in hospitality, and identifying various systems such as Global Distribution Systems, Central Reservation Systems, and Internet distribution systems. Additionally, optimizing the brand.com website for direct bookings and maximizing the potential of online travel agents (OTAs) are essential. Given the highly complex and evolving distribution environment, the course aims to provide a comprehensive understanding of current industry practices in the hotel sector.

<b>063DRASL2</b>	<b>Droit des affaires - Thèmes fondamentaux</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------------------------------	--------------

Cette UE permettra aux étudiants de connaître les principales sociétés commerciales, les différents moyens de paiement (chèques, cartes de crédit et de paiement, compte courant) ainsi que les moyens modernes de résolution des conflits (conciliation, arbitrage).

<b>063DRTSL3</b>	<b>Droit du travail et sécurité sociale</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	---------------------------------------------	--------------

Les étudiants qui vont débiter leur vie professionnelle, le plus souvent en tant que salariés, connaîtront à travers ce cours leur futur milieu de travail (l'entreprise) et les rapports juridiques qui y naissent, évoluent et disparaissent. Ce cours les sensibilisera donc à leurs droits et leurs obligations vis-à-vis de leur futur employeur et réciproquement.

<b>063ECOML3</b>	<b>E-commerce</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------	--------------

This course explores the distinctions between traditional commerce and e-commerce, highlighting the transformative impact of the latter on business practices. Understanding consumer behavior in online shopping, including preferences and strategies for overcoming the absence of physical product interaction, is a focal point. Through a detailed examination of Amazon as a case study, key elements contributing to the success of e-commerce websites are identified. Specific marketing tools tailored for e-commerce, aimed at enhancing website visibility and driving traffic, sales, and revenue, will be discussed. Additionally, the course addresses the influence of technology on businesses and strategies for preemptively addressing e-commerce challenges, both proactively and reactively.

<b>063ETHIL2</b>	<b>Ethique professionnelle</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	--------------------------------	--------------

L'éthique, la déontologie, la morale et la responsabilité sociétale des entreprises sont devenues, en très peu de temps, une préoccupation majeure de la vie des affaires. Il est devenu inévitable dans le monde des affaires de nos jours d'exiger le respect par toutes les parties prenantes impliquées, à savoir les employeurs, les employés ainsi que les administrations d'un certain nombre de principes relevant de l'éthique. La philosophie de cette UE est de servir d'outil permettant de mettre en exergue les conséquences positives d'un comportement éthique ainsi que les conséquences négatives d'un comportement non éthique. Cette UE a pour objectif de créer une prise de conscience ou une sensibilisation des problèmes éthiques qui peuvent surgir de la pratique des affaires ainsi que de montrer de quelle manière notre conduite éthique est le fruit de notre société et de notre culture. Comme l'a clairement dit Theodore Roosevelt, « The biggest corporation, like the humblest citizen, must be held to strict compliance with the will of the people »

<b>063MKTRL3</b>	<b>Études de marché</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	-------------------------	--------------

Le cours « Études de marché » est proposé aux étudiants inscrits à la licence Marketing & Publicité et est dispensé au semestre 3. Il permet d'approfondir le chapitre « Études de marché » du cours intitulé « Les Fondements du Marketing ». Il est précédé le cours d'Analyse de données et est un prérequis pour les cours de Projet de fin de licence I et II.

Ce cours a pour principal objectif de donner aux étudiants un bagage méthodologique solide en matière d'études de marché. Il se situe plus à un niveau conceptuel et pratique que mathématique. Il vise à former des professionnels du domaine et non pas des chercheurs en marketing.

<b>063MGECL5</b>	<b>Events Management</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	--------------------------	--------------

This course introduces students to event management, covering researching, planning, coordinating, marketing, and managing special events tailored to customer needs.

<b>063FBTPL3</b>	<b>Food and Beverage Tasting and Pairing</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	----------------------------------------------	--------------

This course focuses on food and beverage tasting and pairing, essential in the hospitality industry. Students will explore current trends and master basic rules while embracing creativity. Additionally, emphasis is placed on proper service, a fundamental skill for success in modern hospitality.

<b>063FDP1L1</b>	<b>Food Preparation I</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	---------------------------	--------------

This course offers a comprehensive overview of culinary principles and procedures for food preparation and service, blending theoretical understanding with practical application. It covers the modern food service industry, its organizational structure, and professional standards. Emphasis is placed on kitchen safety, sanitation, and proper utilization of equipment and tools. Additionally, students will learn *mise-en-place* techniques and develop technical skills in identifying and preparing various foods, with a focus on vegetables, starches, stocks, sauces, soups, and cold food items

<b>063FDP2L2</b>	<b>Food Preparation II</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	----------------------------	--------------

This course is designed as an intermediate level, aimed at advancing culinary skills and knowledge in food preparation and service. Throughout, students will practice modern cooking methods with a focus on maintaining sanitary food handling. Technical skills will be developed for identifying, selecting, and preparing various foods, emphasizing breakfast dishes, sandwiches, terrines, *patés*, dairy, meats, poultry, fish, and shellfish. Additionally, students will explore menu planning, recipe creation, costing, and culinary conversions, with a focus on overall food cost management.

<b>063FRCHL6</b>	<b>Franchise</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	------------------	--------------

This course explores the transformative influence of franchising within the F&B industry. It provides insights into the potential for rapid expansion for business owners and profit opportunities for franchisees leveraging established brands and systems. However, reaping the benefits of franchising demands thorough preparation, negotiation, agreement, monitoring, and relationship management. Essential elements required to ready a business for franchising, along with the tools utilized in business development, will be discussed. Furthermore, the course analyzes the steps in this process from both franchisor and franchisee viewpoints, offering a comprehensive understanding of their relationship dynamics.

<b>063FDGSL5</b>	<b>Gastronomic and A La Carte Cuisine</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	-------------------------------------------	--------------

This course aims to enhance students' skills in food production, presentation, and service, focusing on a la carte dining. Participants will gain expertise in meal planning and food production for this setting. Additionally, they will learn various preparation techniques and cooking styles specific to gastronomic cuisine.

<b>063PST5L6</b>	<b>Gelato</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	---------------	--------------

This course provides the student with a knowledge of the art and science of crafting the exquisite Italian frozen dessert.

<b>063CAVEL5</b>	<b>Gestion de la cave   Cellar Management</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-----------------------------------------------	--------------

Les étudiants en gestion hôtelière se verront confier des missions de gestion de caves personnelles ou professionnelles.

Ils doivent donc apprendre les caractéristiques différentes de ces deux types de caves et se familiariser avec les aspects de gestion de cet élément commercial central qu'est la cave dans le monde de la restauration.

<b>063MKGUL6</b>	<b>Guerilla Marketing</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	---------------------------	--------------

This course introduces Guerrilla Marketing, a contemporary and unconventional strategy empowering entrepreneurs to compete against larger competitors with minimal resources. Dr. Jay Conrad Levinson, the pioneer of modern marketing, introduced this approach, now embraced by prestigious universities such as Berkley and Stanford. The concept and application revolve around implementing tactics and schemes to yield high results using the most effective tools, relying on agility, creativity, and hit-and-run tactics to establish a solid process.



<b>063CPAHL5</b>	<b>Hospitality Cost Control</b>	<b>4 Cr.</b>
<p>This course provides a comprehensive application of accounting principles and analysis within the hospitality industry. It focuses on a cost control approach to accounting practices, financial statements, and operating activities, emphasizing problem-solving methods for managerial decisions specific to the hospitality industry.</p>		
<b>063HYSCL1</b>	<b>Hygiène et sécurité   Hygiene and Safety</b>	<b>2 Cr.</b>
<p>Food safety is an essential element for the proper functioning of establishments within the agri-food chain, especially restaurants. It is the responsibility of the restaurateur and each member of their team to ensure healthy and clean food preparations to preserve the health of the client/consumer, as well as the reputation and longevity of the establishment. The objective of this course is to introduce hospitality students to the basics of hygiene and food safety in a restaurant. It involves understanding the regulations, norms, and standards that govern food production in restaurants.</p>		
<b>063APT3L4</b>	<b>Internship – Banqueting</b>	<b>6 Cr.</b>
<p>This course focuses on banqueting internships where students apply learned techniques in real-world settings. They work as team members in commercial production kitchens and restaurants, gaining hands-on experience and honing their professional skills.</p>		
<b>063APT2L3</b>	<b>Internship – Training Restaurant</b>	<b>6 Cr.</b>
<p>This course involves an internship at <i>L'Atelier</i>, the University training restaurant. Students will apply techniques learned in a real-world setting, working as team members in both a commercial production kitchen and restaurant. The goal is to gain hands-on experience and enhance professional skills.</p>		
<b>063APT1L2</b>	<b>Internship - Rooms Division</b>	<b>6 Cr.</b>
<p>This course entails practicing learned techniques in a real-world setting. Students will work as team members in a commercial production kitchen and restaurant to gain hands-on experience and develop professional skills.</p>		
<b>063INHTL1</b>	<b>Introduction à l'hôtellerie et à la restauration   Introduction to Hospitality and Food and Beverage Industries</b>	<b>2 Cr. 2 Cr.</b>
<p>L'hôtellerie est un secteur d'activité comprenant plusieurs métiers qui peuvent être concentrés au sein d'un même établissement et entreprise : l'hôtel. L'objectif de cette UE est de familiariser les étudiants avec l'environnement hôtelier, de les aider à visualiser comment est structuré un hôtel, et d'introduire les notions de base de l'industrie hôtelière.</p>		
<b>063IMIXL2</b>	<b>Introduction to Mixology and Cocktails</b>	<b>2 Cr.</b>
<p>This course introduces students to various spirits, covering types, ingredients, distillation, fermentation, and more. It teaches cocktail techniques including pouring, shaking, cutting, muddling, and blending. Additionally, students learn to prepare the top 20 cocktails commonly found on F&amp;B menus, enhancing their familiarity with different names and preparation methods.</p>		
<b>63FDP3L3</b>	<b>Kitchen Management</b>	<b>3 Cr.</b>
<p>This course aims to enhance students' proficiency in food production. It covers principles of identifying, selecting, and purchasing ingredients directly from the source, facilitated by onsite visits to local markets and factories.</p>		
<b>063FDL3L3</b>	<b>Lebanese Cuisine</b>	<b>3 Cr.</b>
<p>This course equips students with the knowledge and techniques required to prepare and cook traditional and contemporary Lebanese dishes. Additionally, they will develop skills in presenting and displaying Lebanese cuisine effectively.</p>		

<b>063PST4L6</b>	<b>Lebanese Pastry</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	------------------------	--------------

This course aims to equip students with the knowledge and techniques needed to prepare Lebanese pastry, incorporating both traditional and modern approaches.

<b>063BBL1L4</b>	<b>Lectures bibliques</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	---------------------------	--------------

Cette unité d'enseignement fait partie de la formation générale USJ, axe « Sciences religieuses ». Elle a pour but d'initier les étudiants à la Bible et à l'exégèse biblique par l'étude de douze textes, trois dans chaque évangile.

<b>063MKT1L1</b>	<b>Les fondements du marketing</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	------------------------------------	--------------

Le cours « Marketing I » est proposé aux étudiants inscrits à la licence Marketing & Publicité et est dispensé au semestre 1. Il n'a aucun prérequis. En revanche, ce cours est lui-même un prérequis à divers autres cours de licence, tels que « Études de marché », « Politique de produit », « Politique de prix », « Politique de distribution » et « Politique de communication intégrée »...

Ce cours vise à sensibiliser les étudiants à l'importance du marketing dans les entreprises commerciales mais aussi les institutions publiques, les organisations à but non lucratif... Il leur permettra également de s'initier aux concepts de base du marketing ainsi qu'à la démarche marketing.

<b>063MGT1L1</b>	<b>Management</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	-------------------	--------------

This course introduces students to the functions of management and emphasizes their significance in the workplace.

<b>063MGLXL6</b>	<b>Management du luxe   Luxury Management</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-----------------------------------------------	--------------

Cette unité d'enseignement propose d'aller au-delà du simple développement de stratégies marketing adaptées au luxe, et présente tous les rouages de la gestion d'une marque de luxe dans le temps, de façon à assurer une pérennité des marques. La partie théorique est étayée par un grand nombre d'analyses de cas qui définissent l'identité d'une marque de luxe et ses codes, expliquent la légitimité de son adhésion au luxe et racontent les défis des nombreuses extensions choisies par ces marques.

<b>063MACCLO</b>	<b>Managerial Accounting in the Hospitality Industry</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	----------------------------------------------------------	--------------

This course aims to equip students with the skills needed to read and utilize financial statements, prepare budgets, and create various management and control documents within the context of the hospitality industry.

<b>063MKSVL3</b>	<b>Marketing des services</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------------	--------------

Ce cours a comme prérequis le cours des fondements du marketing. L'importance croissante des services dans les économies mondiales incite les chercheurs en marketing à développer un marketing dans ce sens surtout que les services ont des particularités qui les différencient des produits, comme l'intangibilité, la périssabilité, l'inséparabilité du processus de la production et de la consommation, ainsi que la notion de « servuction »

<b>063MATFL3</b>	<b>Mathématiques financières</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	----------------------------------	--------------

Cette UE obligatoire vise à aider l'étudiant à maîtriser les calculs financiers pour la bonne négociation des contrats en considérant les différentes contraintes financières, à faire un bon choix d'investissement et bien analyser des graphes financiers pour une meilleure gérance.

Son contenu couvre les formules fondamentales de l'intérêt simple et composé, le calcul du taux moyen, du taux effectif et de l'échéance moyenne de plusieurs effets de commerce, la comparaison de deux capitaux à deux dates différentes ainsi que la construction d'un tableau d'amortissement des emprunts. Il s'agit de choisir l'investissement en fonction de la rentabilité économique.

<b>063MEDTL4</b>	<b>Médiation</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	------------------	--------------

Ce cours permet aux étudiants de se familiariser avec les notions et méthodes de médiation, à développer leurs compétences en résolution de conflits, écoute active, intelligence émotionnelle, à savoir poser des questions pertinentes et à établir des liens de confiance.

A travers ces outils, les étudiants apprendront à mieux communiquer, comprendre/gérer leurs propres émotions ainsi que celles des autres, à écouter activement, à identifier des solutions donnant donnant, et de manière générale à résoudre les conflits qu'ils traverseront dans leurs vies.

Ils se familiariseront avec les thèmes suivants : apprentissage expérimental, établissement de la confiance, besoins, intérêts, positions, neutralité positive, impartialité, compromis, reformulation des problématiques, validation des sentiments et des émotions, communication verbale et non verbale et environnement sécurisé.

Ce cours sera donné de manière interactive, à travers des exercices de groupe et des jeux de rôle.

<b>063MENUM6</b>	<b>Menu Engineering</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------	--------------

This course aims to teach students how to construct a profitable menu, assess and manage menu items effectively using appropriate tools, and align purchasing and marketing strategies to optimize company profitability and interest.

<b>063MDFLM2</b>	<b>Mindfulness Based Stress Reduction</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------------------------	--------------

Cette unité d'enseignement est une initiation à la discipline et aux techniques de la Mindfulness (pleine conscience). Elle vise à modifier les habitudes automatiques de l'esprit, à améliorer la vigilance de la conscience et à s'affranchir du jugement au moyen d'activités et d'exercices d'entraînement. La pleine conscience permet une meilleure gestion de nos sentiments et de nos émotions, une prise de conscience pour une meilleure hygiène de vie et un bien-être durable.

<b>063TNEGM2</b>	<b>Negotiation Skills</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	---------------------------	--------------

Dans Cette UE, des notions de Communication, de Négociations et de Stratégie faciliteront la compréhension de certaines techniques d'approche.

Cette UE prend en considération un éventail assez vaste de conflits allant des priorités de trafic aux cas de divorces aux conflits d'entreprises et aux revendications syndicales. Cette UE vise donc à sensibiliser les étudiants aux méthodes de diagnostic et d'évaluation de l'équilibre de pouvoir dans les cas envisagés et dans toute situation de conflit. Elle fait appel aux compétences personnelles requises ainsi qu'aux principes généraux qui déterminent les motivations conflictuelles des individus et des groupes. Elle adoptera une approche pratique et sera agrémenter d'interventions et de jeux de rôle.

<b>063BSTBL1</b>	<b>Oenologie   Oenology</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-----------------------------	--------------

This course equips hospitality management students with essential general knowledge about the world of wines, crucial for launching their professional careers in various settings such as hotels, restaurants, bars, pubs, and liquor shops. It covers all facets of the wine business, including its history, production processes, regional variations, food pairing, economic aspects, selling techniques, and marketing strategies.

<b>063INORL2</b>	<b>Operational Management in Food and Beverage</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	----------------------------------------------------	--------------

This course covers the development of restaurant concepts and the management of both back and front of house operations in pre-opening and post-opening phases within the food and beverage industry.

<b>063PST1L1</b>	<b>Pastry I</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	-----------------	--------------

This course is tailored for first-year culinary arts students and amateurs looking to explore the enchanting world of pastry. It offers a hands-on introduction to fundamental culinary principles, covering food preparation, ingredient usage, kitchen tools, and basic techniques. Participants will learn kitchen safety, hygiene, sanitation, and chef uniform protocols. The course focuses on mastering basic biscuit recipes, *petits fours*, shortbread, cream, and their variations. It familiarizes students with pastry equipment and utensils while considering individual student requirements.

<b>063PST2L2</b>	<b>Pastry II</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	------------------	--------------

This course is designed for second-year culinary arts students and amateurs. It delves into advanced pastry making, emphasizing the development of skills needed to create upscale pastries, tarts, and mini pastries. These skills are valuable for hospitality professionals looking to enhance their expertise, potentially leading to success in the retail baking industry. Additionally, the course caters to students seeking self-fulfillment and advanced pastry baking skills meeting professional standards for taste and appearance.

<b>063PST3L3</b>	<b>Pastry III</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	-------------------	--------------

This course is designed for third-year culinary arts students, amateurs, free auditors, and home bakers. It provides intensive training focused on essential techniques of chocolate making and confectionery. The curriculum covers piped ganache truffles, molded and hand-dipped chocolates, caramel, nougats, and pate de fruit. Students will learn various stages of chocolate making, including tempering, molding, coating, and handmade dipping. Additionally, they will master the creation of *ganaches* and pralines for chocolate bonbons, truffles, and bars.

<b>063PREVL5</b>	<b>Prévision de ventes   Sales Forecasting</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	------------------------------------------------	--------------

Cette UE obligatoire vise à aider l'étudiant à structurer sa démarche lors de la construction des modèles prévisionnels des ventes

L'étudiant doit comprendre les buts de ces modèles, les démarches utilisées et doit être capable de lire, d'utiliser et d'analyser les résultats des modèles prévisionnels

Son objectif est d'acquérir les connaissances nécessaires pour:

- Bien choisir les caractéristiques et les situations de prévisions des ventes
- Bien définir le secteur d'activité, l'utilisation opérationnelle, et l'horizon d'une prévision des ventes
- Aboutir à une bonne décision pour optimiser les ventes
- Expliciter les méthodes des prévisions les plus utilisées en pratique dans les différents secteurs
- Traiter l'information et les données quantitatives.

<b>063PJH1L5</b>	<b>Projet de fin de licence I   Bachelor degree final project I</b>	<b>6 Cr.</b>
------------------	---------------------------------------------------------------------	--------------

Ce travail de groupe (2 à 3 étudiants) consiste à réaliser un projet ou une étude pratique ayant une valeur ajoutée pour une entreprise partenaire. Le travail consiste en une recherche documentaire complétée éventuellement d'interviews d'experts, sur un thème communiqué et pour lequel le groupe identifiera un sujet ou une approche et ce, sous l'encadrement d'un Directeur de projet. Il débouche sur la rédaction d'un mémoire d'une trentaine de pages (hors annexes), de la mise en place pratique des solutions présentées le tout défendu lors d'une soutenance orale.

<b>063PJH2L6</b>	<b>Projet de fin de licence II   Bachelor degree final project II</b>	<b>6 Cr.</b>
------------------	-----------------------------------------------------------------------	--------------

Le cours « Projet de fin de licence II » est proposé aux étudiants inscrits à la licence en Management hôtelier et est dispensé au semestre 6. Ce travail de groupe (2 à 3 étudiants) consiste à réaliser un projet ou une étude pratique ayant une valeur ajoutée pour une entreprise partenaire. Le travail consiste en une recherche documentaire complétée éventuellement d'interviews d'experts, sur un thème communiqué et pour lequel le groupe identifiera un sujet ou une approche et ce, sous l'encadrement d'un Directeur de projet. Il débouche sur la rédaction d'un mémoire d'une trentaine de pages (hors annexes), de la mise en place pratique des solutions présentées le tout défendu lors d'une soutenance orale.

Il a pour prérequis le cours de Projet de fin de licence I.

<b>063PRETL1</b>	<b>Protocol and Etiquette</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	-------------------------------	--------------

This course is offered to hospitality students. It is centered on fundamental principles that enable individuals to navigate various social and professional situations with confidence and integrity. Etiquette, a behavioral code adaptable to diverse cultures, facilitates respectful interaction with others, encompassing different beliefs and traditions. Serving as the organizing rule for societal behavior, Etiquette significantly influences the personal and

career development of aspiring professionals. Protocol, on the other hand, comprises a set of rules and shared codes that facilitate communication, albeit not actively participating in communication itself. It finds application in various domains, including social and diplomatic spheres, delineating rules for etiquette and precedence in official ceremonies and diplomatic interactions. The course aims to provide students with comprehensive knowledge of good manners and behavior, empowering them to excel in interactions across private, public, and professional environments.

<b>063PSYCL4</b>	<b>Psychologie</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	--------------------	--------------

Ce cours permet aux étudiants d'effectuer un tour d'horizon de divers thèmes qu'ils pourront mettre en pratique aussi bien dans leur vie personnelle que professionnelle, et surtout d'être éclairés sur les dernières théories psychologiques relatives à ces thèmes. Il est animé de façon à pouvoir laisser une grande part de réflexion personnelle dans une ambiance interactive. A noter que chaque cours traite d'un thème différent, avec dans certains cas, des passations de tests afin d'apprendre à mieux se connaître, ainsi que des jeux de rôle où l'accent est mis, cette fois, sur la dynamique de groupe.

<b>063RMDVL1</b>	<b>Rooms Division Management</b>	<b>4 Cr.</b>
------------------	----------------------------------	--------------

This course outlines the responsibilities of various departments including Front Office, Housekeeping, Laundry, and Security. It encompasses the Guest Cycle, commencing from the Reservation Process through to the Guest's Departure and After Sales Services.

<b>063SEOML6</b>	<b>SEO/SEM</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	----------------	--------------

L'objectif de ce cours est d'initier les étudiants au SEO et SEM. Dans un premier temps, une introduction sur les tendances des sites web et des comportements des internautes en situation de recherche sur le Web. Savoir mettre en place une campagne avec un brief et un suivi. Google Analytics permet de récolter et d'analyser des informations sur l'audience du site.

<b>063RSSCL4</b>	<b>Social Media for Business</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	----------------------------------	--------------

This course delves into the impact of social networks on consumer behavior and smartphone usage, emphasizing their visual and interactive nature. Phones are now multifunctional, serving as tools for messaging, chatting, and managing various social media platforms. The prevalence of checking WhatsApp, Facebook, and Instagram before sleeping and upon waking underscores this shift. Brands must adapt to these changes by developing sophisticated communication strategies to engage with customers effectively. Establishing a strong online presence is essential for every brand today. Throughout the course, students will learn best practices for utilizing major social networks and understand the various goals behind online advertising through practical examples. Emphasis will also be placed on the art of storytelling and creating compelling content, as these elements distinguish brands on social media platforms.

<b>063STACL6</b>	<b>Specialization Internship Culinary Arts</b>	<b>3 Cr.</b>
------------------	------------------------------------------------	--------------

This course requires third-year culinary arts students to participate in a Specialization Internship. It offers hands-on experience for aspiring chefs, involving recipe development, assisting other chefs, and real kitchen work.

<b>063SPRTL3</b>	<b>Spirits and Cigars</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	---------------------------	--------------

This course aims to equip hospitality management students with comprehensive knowledge of spirits and cigars as part of their education. This includes understanding their history, production methods, and usage.

<b>063SPSTL1</b>	<b>Sport, santé et bien-être</b>	<b>2 Cr.</b>
------------------	----------------------------------	--------------

L'activité physique et sportive (APS) est un déterminant de santé physique et mentale à part entière. Notre société est marquée par une forte augmentation de la sédentarité, liée notamment à la tertiarisation des emplois, à l'augmentation des déplacements inactifs et à l'essor du numérique. Or, l'activité physique est un déterminant majeur de l'état de santé et bien-être des individus et des populations à tous les âges de la vie. Par ailleurs, l'activité physique est source de plaisir et de lien social. Elle contribue à l'épanouissement de l'individu et à la préservation de ses capacités physiques et mentales tout au long de la vie. L'activité physique est de plus en plus perçue comme

un « médicament » par la médecine (thérapie non-médicamenteuse). La reconnaissance officielle du sport comme « médicament » a depuis été inscrite dans le code de la Santé publique (article L. 1172-1).

<b>063STA1L1</b>	<b>Statistiques</b>	<b>4 Cr.</b>
<p>Cette UE vise à développer davantage les aptitudes acquises en statistiques ainsi qu'à pousser les connaissances des notions et des techniques de la statistique descriptive unidimensionnelle et bidimensionnelle. En particulier, cette UE permettra de résumer et d'analyser une population ou un ensemble de données. L'étudiant ayant suivi cette matière, sera capable de maîtriser les concepts de base de la statistique descriptive, les notions essentielles sur les distributions statistiques, les indices et décrire les corrélations qui pourraient exister entre deux variables statistiques.</p>		
<b>063LBWNL6</b>	<b>The Lebanese Wine Trail</b>	<b>2 Cr.</b>
<p>This course introduces students to the wines of their country. The modern history of Lebanese wines has seen the emergence of boutique wineries nationwide. It aims to guide students along this new wine trail, empowering them to become ambassadors of Lebanese wine locally and globally.</p>		
<b>063MGQLL3</b>	<b>Total Quality Management</b>	<b>2 Cr.</b>
<p>This course focuses on Total Quality Management (TQM). Its objective is to address the essential need for measuring quality, especially in service delivery. In today's organizations, stakeholders seek maximum impact with minimal investment to ensure sustained support. Quality models and tools, developed since the 1980s, serve as strategic assets for enhancing user satisfaction, operational efficiency, and overall organizational performance through continuous improvement.</p>		
<b>063BRDAL4</b>	<b>Viennoiseries</b>	<b>3 Cr.</b>
<p>This course aims to equip students with knowledge of essential ingredients and techniques used in making <i>viennoiseries</i>. They will learn to craft iconic pastries like <i>croissants</i>, <i>pain au chocolat</i>, and <i>brioche</i>.</p>		
<b>063WRNEL5</b>	<b>Work Ready Now</b>	<b>4 Cr.</b>
<p>This course aims to equip students with essential soft skills and practical work experiences to excel in professional environments. Through active engagement and hands-on learning, students will develop and refine crucial skills, fostering the self-confidence needed to pursue, secure, and excel in roles aligned with their career aspirations. Work-based learning activities will prepare them for internships and entry-level positions, while digital assignments will reinforce these skills in practical contexts. Additionally, students will build a comprehensive career portfolio throughout the course, serving as a valuable tool in their transition from student to employee.</p>		
<b>063YDMGL6</b>	<b>Yield Management</b>	<b>4 Cr.</b>
<p>This course delves into the concept of Yield Management, originating in the airline industry two decades ago and now pervasive across various sectors of the tourism industry and beyond. It extends into a wide array of services within the deregulated economy. Yield management is not simply a software solution for revenue optimization, nor is it a set of business rules solely aimed at increasing profitability. The course offers an in-depth exploration of the practical skills necessary for revenue managers to efficiently handle inventories and pricing. Alongside practical skills development, it covers significant theoretical aspects of revenue management (RM) to grasp the underlying techniques and concepts.</p>		