

Master 2 Professionnel Parcours Stratégie Commerciale et Politique de Négociation (SCPN)					
Responsable		M. Pierre Medan			
Intitulé des UE et des éléments pédagogiques (EP)		Volume Horaire		Info RCC	
		CM	TD	Coef	ECTS
Semestre 3					
UE 1 - Enseignements fondamentaux					
Cours obligatoire	<i>Droit de la vente et de la distribution</i>	12	26	2	5
Cours obligatoire	<i>Recherche et études en stratégie marketing</i>	30	0	2	5
Cours obligatoire	<i>Stratégie d'entreprise</i>	22	0	2	5
Cours obligatoire	<i>Méthodologie de recherche appliquée au mémo</i>	6	0		
Cours obligatoire	<i>Stratégies logistiques et négociation</i>	12	0	VAL	VAL
UE 2- Enseignements de professionnalisation					
Cours obligatoire	<i>Techniques et stratégies d'achat</i>	0	20	1	3
Cours obligatoire	<i>Anglais commercial</i>	0	18	1	3
Cours obligatoire	<i>Négociation internationale</i>	0	18	1	3
Cours obligatoire	<i>Distribution et urbanisme commercial</i>	0	18	1	3
Cours obligatoire	<i>Préparation aux concours de négociation</i>	0	22	1	3
Cours obligatoire	<i>Conférences de professionnels</i>	0	24		
Cours obligatoire	<i>Séminaires d'actualité</i>	0	6		
					30
Volume horaire maximum par étudiant		82	152		
Semestre 4					
UE 1 - Enseignements fondamentaux					
Cours obligatoire	<i>Nouveaux concepts de distribution</i>	12	12	2	5
Cours obligatoire	<i>Techniques de négociation commerciale</i>	0	36	2	5
Cours obligatoire	<i>Mémoire</i>	0	0	4	9
Cours obligatoire	<i>Epreuve de transaction commerciale</i>	0	0	2	5
UE 2 - Enseignements de professionnalisation					
Cours obligatoire	<i>Négociation complexe</i>	0	18	1	2
Cours obligatoire	<i>Anglais des affaires</i>	0	18	1	2
Cours obligatoire	<i>Marketing direct et e-commerce</i>	0	18	1	1
Cours obligatoire	<i>Management de la force de vente</i>	0	18	1	1
Cours obligatoire	<i>Conférences de professionnels</i>	0	24	VAL	VAL
Cours obligatoire	<i>Séminaire d'actualité</i>	0	6		
Cours obligatoire	<i>Rapport de stage</i>	0	0	VAL	VAL
					30
Volume horaire maximum par étudiant		12	150		
Total annuel		94	302	396	