

Master Marketing, Vente - Parcours M2 SCPN					
Intitulé des UE		Volume Horaire		Info RCC	
		CM	TD	Coef.	ECTS
Semestre 1					
UE 1 : Enseignements fondamentaux				18	18
Cours obligatoire	<i>Droit de la vente et de la distribution</i>	12	18	5	5
Cours obligatoire	<i>Stratégie marketing et relation client</i>	30	0	5	5
Cours obligatoire	<i>Stratégie d'entreprise</i>	24	0	5	5
Cours obligatoire	<i>Techniques et stratégies d'achat</i>	0	18	3	3
UE 2 : Enseignements d'ouverture				12	12
Cours obligatoire	<i>Anglais commercial</i>	0	18	3	3
Cours obligatoire	<i>Négociation internationale</i>	0	18	3	3
Cours obligatoire	<i>Distribution et urbanisme commercial</i>	0	18	3	2
Cours obligatoire	<i>Préparation aux concours de négociation</i>	0	39	3	2
Cours obligatoire	<i>Conférences de professionnels et séminaires d'actualité</i>	0	22	VAL	1
Cours obligatoire	<i>Soutien et conseils méthodologiques</i>	23	0	VAL	1
Total semestre 1		89	151	30	30
		240			
Volume horaire étudiant		89	151		
Semestre 2					
UE 1 : Enseignements de professionnalisation				10	10
Cours obligatoire	<i>Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance</i>	10	0	6	6
Cours obligatoire	<i>Méthodologie appliquée au rapport d'activité</i>	6	0	1	1
Cours obligatoire	<i>Préparation au grand oral de transaction commerciale et épreuve de TC</i>	10	10	3	3
UE 2 : Enseignements fondamentaux				11	11
Cours obligatoire	<i>Expériences clients - off & on line -</i>	12	12	4	4
Cours obligatoire	<i>Techniques de négociation commerciale</i>	0	36	4	4
Cours obligatoire	<i>Négociation complexe</i>	0	18	3	3
UE 3 : Enseignements d'ouverture				9	9
Cours obligatoire	<i>Anglais des affaires</i>	0	18	3	3
Cours obligatoire	<i>Gestion de projet</i>	20	8	3	3
Cours obligatoire	<i>Management de la force de vente</i>	0	18	3	2
Cours obligatoire	<i>Conférences de professionnels et séminaires d'actualité</i>	0	22	VAL	1
Total semestre 2		58	142	30	30
		200			
Volume horaire étudiant		58	142		
Total annuel		147	293	60	60
		440			