

Mention Marketing - Vente

M2 Stratégie commerciale et politiques de négociation

SEMESTRE 1	Nb heures	Coef.	ECTS
UE 1 : Compétences fondamentales et savoirs hautement spécialisés			
Stratégie marketing et intelligence technologique	30	5	5
Techniques de négociation commerciale	32	5	5
Expériences clients (off & on line)	24	4	4
Négociation complexe	22	4	4
UE 2 : Compétences métiers et soft skills			
Distribution et urbanisme commercial	18	3	3
Préparation aux concours de négociation	40	4	4
Business english 1	18	3	3
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	22	VAL	1
Eloquence, soft skills et suivi de projets	22	VAL	1
Total du semestre 1	228	28	30

SEMESTRE 2		Coef.	ECTS
UE 1 : Compétences transversales et construction d'une vision stratégique			
Stratégie d'entreprise et stratégie commerciale	36	5	5
Mémoire (méthodologie, évaluation du mémoire et soutenance)	10	6	6
Epreuve de transaction commerciale (préparation et oral)	10	3	3
Négociation internationale	18	3	3
Techniques et stratégies d'achat	18	3	3
UE 2 : Compétences managériales et développement d'une culture organisationnelle			
Droit de la vente et de la distribution	18	2	2

Business english 2	18	2	2
Management de projets (éthique, RSE, finance, etc)	25	3	3
Management de la force de vente (sales team management)	18	2	2
Certification Excel et rapport d'activité	9	VAL	0,5
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	22	VAL	0,5
Voyage de fin d'études avec activités pédagogiques (optionnel)	10	VAL	0
Total du semestre 2	212	29	30
Total annuel	440	57	60