

# MASTER MARKETING, VENTE

---

## **Infos pratiques**

**Campus :** Centre Sorbonne

## **Présentation**

## **Admission**

### **Conditions d'admission**

La procédure d'admission 2019/2020 sera disponible sur la plateforme E candidat du 1er au 15 avril 2019.

## Programme

### Master parcours Etudes de marchés et décision marketing

### Master 1 Marketing, Vente parcours Etudes de marché et décision marketing

#### Semestre 1

---

##### UE1 : Enseignements fondamentaux

Droit du travail	52,5h
Stratégie d'entreprise	52,5h
Technique d'enquête en management	52,5h

##### UE2 : Enseignements de professionnalisation

Big data	36h
Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Publicité et marketing communication	52,5h

##### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Analyse des données	3 crédits 36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

#### Semestre 2

---

##### UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
Informatique (Syst d'info et informatique)	69h

Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b	36h
--	-----

##### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h
Cours 2	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

##### UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

##### UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

### Master 2 Professionnel Etudes de marchés et décision marketing

#### Semestre 3

---

##### UE 1 : Enseignements fondamentaux 29 crédits

Droit du marketing	6 crédits	24h
Marketing digital		36h
Techniques d'analyse des données	6 crédits	24h
Techniques de collecte des données		36h

Comportement du consommateur et de l'internaute		36h
<b>UE 2 : Enseignements de professionnalisation</b>	<b>1 crédits</b>	
Etudes de marché : atelier pédagogique 1	1 crédits	84h

## Semestre 4

<b>UE 1 : Enseignements fondamentaux</b>	<b>17 crédits</b>	
Anglais du marketing	3 crédits	60h
Audit de marketing	3 crédits	24h
Big data et marketing prédictif		36h
Conférences professionnelles		18h
Ethnomarketing et prospective		36h
<b>UE 2 : Stage et mémoire</b>	<b>12 crédits</b>	
Mémoire	6 crédits	
Stage	6 crédits	
<b>UE 3 : Enseignements de professionnalisation</b>	<b>1 crédits</b>	
Etudes de marché : atelier pédagogique 2	1 crédits	84h

## Master parcours Logistique, Marketing, Distribution

### Master 1 Marketing, Vente parcours Logistique, Marketing & Distribution

## Semestre 1

<b>UE1 : Enseignements fondamentaux</b>		
Droit du travail		52,5h
Stratégie d'entreprise		52,5h
Technique d'enquête en management		52,5h
<b>UE2 : Enseignements de professionnalisation</b>		
Big data		36h
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Publicité et marketing communication		52,5h
<b>UE3 : Enseignements d'ouverture</b>		

<b>Cours 1</b>		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h
Analyse des données	3 crédits	36h

<b>Cours 2</b>		
Droit de la concurrence		36h
Econométrie appliquée		52,5h
Finance		52,5h
Processus et outils RH		36h
Recherche en management		36h
Relations professionnelles		36h

## Semestre 2

<b>UE1 : Enseignements fondamentaux</b>		
Expertise statistique en marketing		20h
Informatique (Syst d'info et informatique)		69h
Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b		36h

### UE3 : Enseignements d'ouverture

<b>Cours 1</b>		
Evaluation de projet		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise		36h
Planification et contrôle		52,5h
Politique de réglementation et concurrence		36h
Techniques quantitatives de gestion		36h
Théorie des organisations		36h

<b>Cours 2</b>		
Evaluation de projet		36h
Fiscalité de l'entreprise		52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise		36h
Planification et contrôle		52,5h
Politique de réglementation et concurrence		36h
Techniques quantitatives de gestion		36h
Théorie des organisations		36h

### UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits	
<b>UE2 : Enseignements de professionnalisation</b>		
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Logistique		36h

## Master 2 Professionnel Logistique, Marketing, Distribution

### Semestre 3

<b>UE 1 : Enseignements fondamentaux de logistique</b>	<b>18 crédits</b>	
Gestion des flux logistiques amont et processus d'achat	6 crédits	30h
Processus de production et gestion des stocks	6 crédits	30h
Recherche et études en stratégie logistique et marketing	6 crédits	36h
<b>UE 2 : Enseignements fondamentaux Marketing et Distribution</b>	<b>12 crédits</b>	
Gestion des flux logistiques aval et distribution	6 crédits	30h
Processus de développement des nouveaux produits	6 crédits	30h

### Semestre 4

<b>UE 1 : Enseignements fondamentaux de fonctions transversales</b>	<b>16 crédits</b>	
Outils de prévision, initiation à Salesforce et contrôle de Système d'information	5 crédits	30h
Terminologie anglo-saxonne appliquée à la logistique (S1+S2)	6 crédits	30h
	5 crédits	30h
<b>UE 2 : Enseignements professionnels et gestion de projet</b>	<b>6 crédits</b>	
Gestion de projets (Matinales logistique, visites et exp ter	3 crédits	63h
Séminaires experts professionnels de la logistique, du marke	3 crédits	210h
<b>UE 3 : Mémoire / Stage</b>		
Mémoire de recherche		24h

Stage

## Master parcours Management de la marque et communication (en Apprentissage) - IAE Paris-Sorbonne

## Master 1 Management de la marque et communication (en apprentissage)

### Semestre 1

<b>UE1 Connaissance du consommateur</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
<b>UE2 Fondamentaux de la marque</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Fondamentaux de la marque	6 crédits	40h
<b>UE3 Publicité média</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Publicité média	6 crédits	40h
<b>UE4 Développement des compétences relationnelles</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Développement des compétences relationnelles	6 crédits	40h
<b>UE5 Droit et pilotage de la performance</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Droit et pilotage de la performance	6 crédits	40h

### Semestre 2

<b>UE10 Orientation et insertion professionnelles</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
<b>UE6 Communication digitale</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Communication digitale	6 crédits	40h
<b>UE7 Etudes qualitatives</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Etudes qualitatives	6 crédits	40h
<b>UE8 Etudes quantitatives</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
<b>UE9 Analyse de données</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Analyse de données	6 crédits	40h

## Master 2 Professionnel Management de la marque et communication - IAE (Apprentissage)

### Semestre 3

<b>développement des Marques et comm hors-média</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Développement des Marques et communication hors-média	6 crédits	36h
<b>UE n° 1 : Expérience de marque, narration, design</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Expérience de marque, narration, design	6 crédits	
<b>UE n° 3 : Digital branding et community management</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Digital branding et community management	6 crédits	
<b>UE n° 4 : Gestion et projet multimedia</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Gestion et projet multimedia	6 crédits	
<b>UE n° 5 : Management internet de la marque</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Management internet de la marque	6 crédits	

### Semestre 4

<b>UE n° 6 : De la relation client au social CRM</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
UE n° 6 : De la relation client au social CRM	6 crédits	
<b>UE n° 7 : Transformation digitale et entrepreneuriat</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Transformation digitale et entrepreneuriat	6 crédits	
<b>UE n° 8 : Evaluation et règlementation de la marque</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Evaluation et règlementation de la marque	6 crédits	
<b>UE n° 9 : Développement personnel</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Développement personnel	6 crédits	

## Master parcours Marketing et communication santé (Formation Continue) - IAE Paris-Sorbonne

### Master 2 Professionnel Marketing et communication santé (Formation Continue)

### Semestre 3

<b>UE1 Fondamentaux de la santé</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Fondamentaux de la santé	6 crédits	30h
<b>UE2 Management et leadership</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Management et leadership	6 crédits	30h
<b>UE3 Stratégie organisation de santé</b>	<b>6 crédits</b>	<b>60h</b>
Stratégie et organisation de santé	6 crédits	60h
<b>UE4 Marketing stratégique dans le secteur de la santé</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Marketing stratégique dans le secteur de la santé	6 crédits	30h
<b>UE5 Marketing opérationnel dans le secteur de la santé</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Marketing opérationnel dans le secteur de la santé	6 crédits	30h

### Semestre 4

<b>UE6 Communication et stratégie de contenu</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Communication et stratégie de contenu	6 crédits	30h
<b>UE6 Ethique et droit de la santé</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Ethique et droit de la santé	6 crédits	30h
<b>UE8 Stratégie média et communication digitale</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Stratégie média et communication digitale	6 crédits	30h
<b>UE9 Séminaire et spécialisation sectorielle dans la santé</b>	<b>12 crédits</b>	<b>70h</b>
Séminaire spécialisation sectorielle dans la santé	12 crédits	70h

Master parcours Marketing et communication santé (délocalisé\_en formation continue) - IAE Paris-Sorbonne

Master 2 Professionnel Marketing et communication santé (délocalisé en formation continue)

Master parcours Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE Paris-Sorbonne

Master 1 Marketing et pratiques commerciales (en Apprentissage) - IAE

## Semestre 1

<b>UE1 Connaissance du consommateur</b>	<b>6 crédits</b>	
Connaissance du consommateur	6 crédits	40h
<b>UE2 Etudes qualitatives</b>	<b>6 crédits</b>	
Etudes qualitatives	6 crédits	
<b>UE3 Etudes quantitatives</b>	<b>6 crédits</b>	
Etudes quantitatives	6 crédits	40h
<b>UE4 Négociation et technique de vente</b>	<b>6 crédits</b>	
Négociation et technique de vente	6 crédits	40h
<b>UE5 Management et marketing stratégique</b>	<b>6 crédits</b>	
Management et marketing stratégique	6 crédits	40h

## Semestre 2

<b>UE10 Orientation et insertion professionnelles</b>	<b>6 crédits</b>	
Orientation et insertion professionnelles	6 crédits	40h
<b>UE6 Marketing opérationnel</b>	<b>6 crédits</b>	
Marketing opérationnel	6 crédits	40h

<b>UE7 E-Commerce</b>	<b>6 crédits</b>	
E-Commerce	6 crédits	40h
<b>UE8 Négociation internationale</b>	<b>6 crédits</b>	
Négociation internationale	6 crédits	40h
<b>UE9 Marketing sectoriel</b>	<b>6 crédits</b>	
Marketing sectoriel	6 crédits	40h

Master 2 Professionnel Marketing et pratiques commerciales - IAE (Apprentissage)

## Semestre 3

<b>UE n° 1 : Marketing Opérationnel</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Marketing Opérationnel	6 crédits	40h
<b>UE n° 2 : Connaissance client</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Connaissance client	6 crédits	36h
<b>UE n° 3 : Marketing Digital</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Marketing Digital	6 crédits	36h
<b>UE n° 4 : Organisation et Management commercial</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Organisation et Management commercial	6 crédits	36h
<b>UE n° 5 : Performance marketing et commerciale</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Gestion de la marque et de la communication	6 crédits	36h

## Semestre 4

<b>UE n° 6 : Management de la marque et communication</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Management de la marque et communication	6 crédits	36h
<b>UE n° 7 : Stratégie</b>	<b>6 crédits</b>	<b>36h</b>
Stratégie	6 crédits	40h
<b>UE n° 8 : Gestion des données clients</b>	<b>6 crédits</b>	<b>40h</b>
Gestion des données clients	6 crédits	40h
<b>UE n° 9 : Méthodes, pratiques et compétences relationnelles</b>	<b>12 crédits</b>	<b>80h</b>
Méthodes, pratiques et compétences relationnelles	12 crédits	80h

Master parcours Marketing et pratiques commerciales (délocalisé en formation continue) - IAE Paris-Sorbonne

Master 2 Professionnel Marketing et pratiques commerciales (délocalisé en formation continue)

### Semestre 3

<b>UE1 Séminaire d'intégration</b>	<b>3 crédits</b>	
Séminaire d'intégration	3 crédits	20h
<b>UE2 Stratégie des opérations et logistique</b>	<b>5 crédits</b>	<b>30h</b>
Stratégie des opérations et logistique	5 crédits	30h
<b>UE3 Finance corporate et logistique</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
Finance corporate et logistique	5 crédits	30h
<b>UE4 Management de projet</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
Management de projet	4 crédits	30h
<b>UE5 Excellence opérationnelle : Management lean, Sigma</b>	<b>5 crédits</b>	<b>30h</b>
Excellence opérationnelle: Management lean, Sigma	5 crédits	30h
<b>UE6 Globalisation territoires et stratégie des organisations</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
Globalisation, territoires et stratégie des organisations	4 crédits	30h
<b>UE7 Logistique et management de la performance</b>	<b>5 crédits</b>	<b>30h</b>
Logistique et management de la performance	5 crédits	30h

### Semestre 4

<b>UE8 Méthodes de pilotage et contrôle de la chaîne logistique</b>	<b>5 crédits</b>	<b>30h</b>
Méthodes de pilotage et contrôle de la chaîne logistique	5 crédits	30h
<b>UE9 Marketing et distribution</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
Marketing et distribution	4 crédits	30h

<b>UE10 RSE et chaîne logistique étendue</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
RSE et chaîne logistique étendue	4 crédits	30h
<b>UE11 Achats et commerce international</b>	<b>5 crédits</b>	<b>30h</b>
Achats et commerce international	5 crédits	30h
<b>UE12 Séminaire international</b>	<b>3 crédits</b>	<b>36h</b>
Séminaire international	3 crédits	36h
<b>UE13 Management des opérations logistiques</b>	<b>4 crédits</b>	<b>30h</b>
Management des opérations logistiques	4 crédits	30h
<b>UE14 Mémoire : recherche en logistique et applications</b>	<b>5 crédits</b>	<b>14h</b>
Mémoire : recherche en logistique et applications	5 crédits	14h

Master parcours Marketing parcours Management commercial et business développement (MCBD) (FC) - IAE Paris-Sorbonne

Master 2 Professionnel Marketing parcours Management commercial et business développement (MCBD) (formation continue)

### Semestre 3

<b>UE1 Stratégie marketing à l'ère du digital</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Stratégie marketing à l'ère du digital		30h
<b>UE2 Data visualisation et analyse</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Data visualisation et analyse		30h
<b>UE3 Méthodologie de Recherche</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Méthodologie de Recherche		30h
<b>UE4 Développement personnel et défis RSE</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Développement personnel et défis RSE		30h

Semestre 4		
<b>UE5 Du marketing Bto B au Management stratégique</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Du marketing Bto B au Management stratégique		30h
<b>UE6 Vente et négociation commerciale</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Vente et négociation commerciale		30h
<b>UE7 Du growth marketing au customer success</b>	<b>12 crédits</b>	<b>60h</b>
Du growth marketing au customer success		60h
<b>UE8 Management de la force de vente</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Management de la force de vente		30h
<b>UE9 De l'analyse financière à la performance commerciale</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
De l'analyse financière à la performance commerciale		30h

Master parcours Marketing parcours Marketing digital et analytics (MDA) (FC) - IAE Paris-Sorbonne

Master 2 Professionnel Marketing parcours Marketing digital et analytics (MDA) (formation continue)

Semestre 3		
<b>UE1 Stratégie marketing à l'ère du digital</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Stratégie marketing à l'ère du digital		30h
<b>UE2 Data visualisation et analyse</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Data visualisation et analyse		30h
<b>UE3 Méthodologie de Recherche</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Méthodologie de Recherche		30h
<b>UE4 Développement personnel et défis RSE</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>

Développement personnel et défis RSE 30h

Semestre 4		
<b>UE5 Marque, communication et influence</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Marque, communication		30h
<b>UE6 Management de projet web</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Management de projet web		30h
<b>UE7 Acquisition client via les leviers digitaux</b>	<b>12 crédits</b>	<b>60h</b>
Acquisition client via les leviers digitaux		60h
<b>UE8 Expérience et ventes omnicanales</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
UE8 Expérience et ventes omnicanales		30h
<b>UE9 Performance digitale et data analytics</b>	<b>6 crédits</b>	<b>30h</b>
Performance digitale et data analytics		30h

Master parcours Métiers du conseil et de la recherche en marketing

Master 1 Marketing, Vente parcours Métiers du conseil et de la recherche en marketing

Semestre 1		
<b>UE1 : Enseignements fondamentaux</b>		
Droit du travail		52,5h
Stratégie d'entreprise		52,5h
Technique d'enquête en management		52,5h
<b>UE2 : Enseignements de professionnalisation</b>		
Big data		36h
Langue	2 crédits	
Anglais de gestion		16,5h
Publicité et marketing communication		52,5h



### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Analyse des données	3 crédits 36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

## Semestre 2

### UE1 : Enseignements fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
Informatique (Syst d'info et informatique)	69h
Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b	36h

### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h
Cours 2	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

### UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise	4 crédits
---------------------	-----------

### UE2 : Enseignements de professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

## Master 2 Recherche Métiers du conseil et de la recherche en marketing

## Semestre 3

### UE 1 : Enseignements fondamentaux 25 crédits

Marketing digital	36h
Techniques de collecte des données	36h
Techniques d'analyse des données qualitatives	20h

### UE 2 : Enseignements de spécialisation 4 crédits

Data Science	4 crédits	24h
--------------	-----------	-----

### UE 3 : Enseignements de professionnalisation 1 crédits

Ateliers pédagogiques et mise en oeuvre des études 1	1 crédits	84h
--	-----------	-----

## Semestre 4

### UE 1 : Enseignements fondamentaux 9 crédits

Conférences professionnelles	18h	
Conseil en marketing sectoriel	3 crédits	20h
Conseil en stratégie marketing	3 crédits	25h
Techniques d'analyse des données quantitatives	25h	

### UE 2 : Mémoire et grand oral 20 crédits

Grand oral	
Mémoire	
Stage	6 crédits

### UE 3 : Enseignements de professionnalisation 1 crédits

Ateliers pédagogiques et mise en oeuvre des études 2	1 crédits	84h
--	-----------	-----

## Master parcours Stratégie commerciale et politiques de négociation

### Master 1 Marketing, Vente parcours Stratégie commerciale et politiques de négociation

#### Semestre 1

##### UE1 : Enseignements

###### fondamentaux

Droit du travail	52,5h
Stratégie d'entreprise	52,5h
Technique d'enquête en management	52,5h

##### UE2 : Enseignements de

###### professionnalisation

Big data	36h
Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Publicité et marketing communication	52,5h

##### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h
Analyse des données	3 crédits 36h
Cours 2	
Droit de la concurrence	36h
Econométrie appliquée	52,5h
Finance	52,5h
Processus et outils RH	36h
Recherche en management	36h
Relations professionnelles	36h

#### Semestre 2

##### UE1 : Enseignements

###### fondamentaux

Expertise statistique en marketing	20h
------------------------------------	-----

Informatique (Syst d'info et informatique) 69h

Marketing et interfaces digitales (IA, objets connectés et b 36h

##### UE3 : Enseignements d'ouverture

Cours 1	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h
Cours 2	
Evaluation de projet	36h
Fiscalité de l'entreprise	52,5h
Management entrepreneurial et création d'entreprise	36h
Planification et contrôle	52,5h
Politique de réglementation et concurrence	36h
Techniques quantitatives de gestion	36h
Théorie des organisations	36h

##### UE4 : Expérience professionnelle

Stage en entreprise 4 crédits

##### UE2 : Enseignements de

###### professionnalisation

Langue	2 crédits
Anglais de gestion	16,5h
Logistique	36h

### Master 2 Professionnel Stratégie commerciale et politiques de négociation

#### Semestre 3

##### Bloc de compétences

###### disciplinaires

UE 2 : Enseignements d'ouverture	12 crédits
Anglais commercial	3 crédits 18h
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	1 crédits 22h
Distribution et urbanisme commercial	2 crédits 18h

Négociation internationale	3 crédits	18h
Préparation aux concours de négociation	2 crédits	39h
Soutien et conseil méthodologiques	1 crédits	23h

#### **Bloc de compétences**

##### **disciplinaires**

UE 1 : Enseignements fondamentaux	18 crédits	
Droit de la vente et de la distribution	5 crédits	30h
Stratégie d'entreprise	5 crédits	24h
Stratégie marketing et relation client	5 crédits	30h
Techniques et stratégie d'achat	3 crédits	18h

## Semestre 4

---

#### **Bloc de compétences**

##### **disciplinaires**

UE 2 : Enseignements fondamentaux	11 crédits	
Expériences clients – off & on line	4 crédits	24h
Négociation complexe		22h
Techniques de négociation commerciale		32h

#### **Bloc de compétences**

##### **professionnelles**

UE 1 : Enseignements de professionnalisation	10 crédits	
Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance	6 crédits	10h
Méthodologie appliquée au rapport d'activité et validation	1 crédits	6h
Préparat° au grand oral de transat° commerciale & épreuve TC	3 crédits	20h

#### **Bloc de compétences**

##### **transversales**

UE 3 : Enseignements d'ouverture	9 crédits	
Anglais des affaires	3 crédits	18h
Conférences de professionnels et séminaires d'actualité	1 crédits	22h
Gestion de projet	3 crédits	28h
Management de la force de vente		18h