

Plan d'etudes

Mastère Professionnel "Marketing/Vente:Marketing et force de

Modules	Volume Horaire	coef	Heure effectués	Nature
Module1: Stratégie et Plan Marketing	60			
Management Stratégique et intelligence marketing dans le secteur économique	20	2	20H	Spécifique
Etudes et recherches : qualitatives et quantitatives	20	2	20H	Spécifique
Gestion des projets et planification marketing	20	1	20H	Spécifique
Module2 : Marketing MIX	100			
Marketing des services et marketing relationnel	30	3	30H	Spécifique
Marketing Opérationnel	24	2,5	24H	Spécifique
Marketing international	26	2,5	26H	Spécifique
Chef de produit	20	2	20H	Spécifique
Module 3: Force de Vente	98			
Culture Générale et ouverture à l'international	26	2,5	26H	Spécifique
Gestion de la force de vente	12	1	12H	Spécifique
Communication & efficacité personnel	20	2	20H	MFVI4+MRH7+CGS14
Techniques de négociation à l'international	12	1	12H	Spécifique
Anglais des affaires	10	1	10H	MFVI4+MRH7
Anglais spécifique	18	2	18H	Spécifique
Module 4:Finance à l'international	42			
Financement des exportations	10	1	10H	Spécifique
Finance internationale	10	1	10H	MFVI4+FI4
Droit international	10	1	10H	MFVI4+FI4
Atelier Internet	12	1	12H	Spécifique
Modules	300			
Missions de Terrain	40			