

Plan d'etudes
"Nouveau régime"
Mastère Professionnel
"Marketing/Vente:Marketing et force
de vente à l'international"
SEMESTRE 1

| Modules | Volume Horaire | coef | Nature |
|---|----------------|------|------------|
| Droit des affaires | 20 | 1 | Commun |
| Droit du Travail | 20 | 1 | Commun |
| Anglais des affaires | 20 | 1 | Commun |
| Economie Tunisienne | 20 | 1,5 | Commun |
| TIC et environnement économique international | 20 | 1,5 | Commun |
| Les fondamentaux | 20 | 2 | Spécifique |
| Qualité Relationnelle | 15 | 1 | Spécifique |
| Interet de la planification | 15 | 1 | Spécifique |
| Démarche et mise en place | 15 | 1 | Spécifique |
| Segmentation ciblage et positionnement | 20 | 2 | Spécifique |
| choix stratégique | 20 | 1 | Spécifique |
| Maîtrise de stress | 15 | 1 | Spécifique |

| | | |
|--------------|------------|-----------|
| TOTAL | 220 | 15 |
|--------------|------------|-----------|

SEMESTRE 2

| Modules | Volume Horaire | coef | Nature |
|--|----------------|-----------|------------|
| Méthodologie de recherche et technique d'encadrement | 20 | 2 | Spécifique |
| La fidélisations de la clientèle | 30 | 2 | Spécifique |
| Marketing des services et marketing relationnel | 30 | 2 | Spécifique |
| Politique IER:Préalable | 30 | 2 | Spécifique |
| le marketing Opérationnel:différence entre marketing mix et opérationnel | 30 | 2 | Spécifique |
| Mrketing International | 20 | 2 | Spécifique |
| Education financiere | 20 | 1 | Spécifique |
| Knowledge management | 20 | 1 | Spécifique |
| Leadership et habilités de direstion | 20 | 1 | Spécifique |
| TOTAL | 220 | 15 | |

SEMESTRE 3

| Modules | Volume Horaire | coef | Nature |
|---|-----------------------|-------------|---------------|
| Gestion et l'animation de la force de vente. | 30 | 3 | Spécifique |
| Les Tableaux de bord et suivi des performance | 30 | 3 | Spécifique |
| Plan à observer | 22 | 2 | Spécifique |
| Les techniques et les phases de négociation à l'international | 22 | 2 | Spécifique |
| Culture générale et ouverture à l'international. | 18 | 2 | Spécifique |
| Incoterms, logistiques et transport internationale. | 20 | 2 | Spécifique |
| Instruments financiers internationaux. | 20 | 2 | Spécifique |
| Transferts de technologies et de marques | 18 | 2 | Spécifique |
| Communication et efficacité personnelle | 20 | 2 | Spécifique |
| Visites et Analyse des sites commerciaux | 20 | 2 | Spécifique |
| TOTAL | 220 | 15 | |