

Plan d'étude 2017-2018 - Management de la vente

N°	Intitulé des modules	Nombre de crédits	Durée de l'enseignement hebdomadaire			
			1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
			S1	S2	S3	S4
	Les modules de la spécialisation „Commerce et Marketing“					
M1	Achat et vente	6e	2/2			
M2	Organisation de la vente	5e			2/2	
M3	Comportement du consommateur.	3e	2/0			
M4	Management de la distribution	6e	2/2			
M5	Management des achats	6e			2/2	
M6	Systèmes d'information de marketing	6e		2/2		
M7	Communication marketing.	3e	2/2			
M8	Management de la firme commerciale.	5e			2/2	
M9	Décision de prix dans le marketing	5e		2/0		
M10	Analyse de marketing	6e	0/2			
M11	Stratégie de déploiement du distributeur	6e				2/2
M12	Séminaire de diplôme.	8e	0/2	0/2	0/2	0/2
M13	Vente active.	3e			0/4	
M14	Outils d'implantation du distributeur	3e				2/0
	Les modules du programme d'étude „Management de la vente“					
M15	Plan d'action commerciale.	3e				0/4
M16	Vente direct et vente indirect	3e			2/0	
M17	Outils informatiques au service de la relation client	3e			0/2	
M18	Introduction à la sociologie	3e		2/0		
M19	Marketing management	3e	2/0			
M20	Management de projet commercial	3e				2/0
M21	Anglais des affaires	6e	0/4			
M22	Psychologie sociale	3e		2/0		

M23	Marché de l'Union européenne	3e			2/0	
M24	Psychologie cognitive	3e		2/0		
	Les modules optionnels					
M25	Economie des Etats de l'Union européenne	3e		0/2		

Remarques:

e = examen

2/2 - 2 heures de cours / 2 heures de séminaires **par semaine**

2/0 – 2 heures de cours

0/2 - 2 heures de séminaires

24 heures par semestre

S1, S3 - semestre d'hiver

S2, S4 - semestre d'été