

# MASTER MARKETING VENTE

## Spécialité

# MARKETING DU DISTRIBUTEUR

## Deuxième Année

## Enseignements

### SEMESTRE 3

#### Unité d'Enseignement Fondamental

Management et animation d'équipe	5	30 h
Relation client	5	30 h
Marketing des services	5	30 h
Stratégie internationale des distributeurs	5	30 h

#### Unité d'Enseignement Complémentaire

Langue appliquée : négociateur en anglais	2	21 h
Etudes quantitatives	2	21 h
Ethno-marketing	2	21 h

#### Unité d'Enseignement Spécialisé

Marque de distributeurs	2	21 h
Stratégie hors média	2	21 h

### SEMESTRE 4

#### Unité d'Enseignement Fondamental

Business plan et entrepreneuriat	4	30 h
Gestion de projet	3	30 h
TOEIC	1	

#### Unité d'Enseignement Complémentaire

Ecoconception et DD	2	21 h
Gestion de l'offre	2	21 h
Marketing digital	2	21 h
PEC et réseau professionnel	2	21 h

#### Unité d'Enseignement Spécialisé

Jeu d'entreprise	2	24 h
Stage en entreprise	2	1 h
Méthodologie de la recherche	2	12 h
Méthodologie du mémoire	2	12 h
Mémoire	6	4 h