

Master mention Marketing, vente

Master 2 Professionnel en apprentissage, parcours Stratégie Commerciale et Politique de Négociation (SCPN) - Dirigé par Anne Gratacap et Pierre Médan

Intitulé des UE et des enseignements	Volume horaire	Coeff.	Crédits
Année			60
Semestre 1		30	30
Bloc de compétences disciplinaires			
UE 1 : Enseignements fondamentaux		18	18
Droit de la vente et de la distribution	30	5	5
Stratégie marketing et relation client	30	5	5
Stratégie d'entreprise	24	5	5
Methodologie de recherche appliquée au mémoire	8	VAL	VAL
Techniques et stratégies d'achat	18	3	3
Bloc de compétences disciplinaires			
UE 2 : Enseignements d'ouverture		12	12
Anglais commercial	18	3	3
Négociation internationale	18	3	3
Distribution et urbanisme commercial	18	3	3
Préparation aux concours de négociation	22	3	3
Conférences de professionnels	20	VAL	VAL
Séminaires d'actualité	6	VAL	VAL
Soutien et conseils méthodologiques	15	VAL	VAL
Semestre 2		30	30
Bloc de compétences professionnelles			
UE 1 : Enseignements de professionnalisation		10	10
Méthodologie appliquée au mémoire et soutenance	10	6	6
Méthodologie appliquée au rapport d'activité et validation	5	VAL	VAL
Préparation à l'oral de transaction commerciale et épreuve	10	4	4
Bloc de compétences disciplinaires			
UE 2 : Enseignements fondamentaux		11	11
Expérience client - Off et on line	24	4	4
Techniques de négociation commerciale	36	4	4
Négociation complexe	18	3	3
Bloc de compétences transversales			
UE 3 : Enseignements d'ouverture		9	9
Anglais des affaires	18	3	3
Gestion de projet	18	3	3
Management de la force de vente	18	3	3
Conférences de professionnels	20	VAL	VAL
Séminaires d'actualité	6	VAL	VAL
Volume horaire par étudiant	410	60 coef.	60 ECTS

Participation aux concours de négociation
(hors Sorbonne)

15