

## 2- Descriptif détaillé du parcours

<b>M1- SEMESTRE 1</b>									
N°	Unité d'enseignement	Élément constitutif d'UE (ECUE)	Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)	Nombre des Crédits accordés		Coefficients		Modalité d'évaluation	
			Cours	ECUE	UE	ECUE	UE	Contrôle continu	Régime mixte
1UE	Management stratégique	Stratégie d'entreprise	21	3	6	2	4		*
		Intelligence économique	21	3		2			*
2UE	Technologies et Relation client I	Comportement du consommateur et Tendances d'achat	21	3	7	2	6		*
		Marketing relationnel	21	3		2			
		E-commerce	21	1		2			
3UE	Gestion de la chaîne logistique	Distribution et logistique	42	3	6	2	4		*
		Management des achats et Supply Chain	21	3		2			
4UE	Collecte de données & management de l'information	Management des SI	42	4	7	1	3		*
		Méthodes et pratiques d'enquêtes	42	3		2			

<b>5UE</b>	<b>Soft Skills</b>	Business English 1	<b>21</b>	2	4	1	<b>2</b>		*
		Communication interpersonnelle	<b>21</b>	2		1			
<b>Total</b>			<b>294</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>19</b>	<b>19</b>		

### M1- SEMESTRE 2

N°	Unité d'enseignement	Elément constitutif d'UE (ECUE)	Volume des heures de formation présentiels (14 semaines)		Nombre des Crédits accordés		Coefficients		Modalité d'évaluation	
			Cours		ECUE (le cas échéant)	UE	ECUE (le cas échéant)	UE	Contrôle continu	Régime mixte
<b>1UE</b>	<b>Management de la distribution</b>	Stratégies de distributeurs et des MDD	<b>21</b>		3		2	<b>6</b>		*
		Trade marketing & Category management	<b>42</b>		2	7	2			
		Merchandising & Concept magasin	<b>21</b>		2		2			
<b>2UE</b>	<b>Technologies et relation client II</b>	CRM	<b>21</b>		4		2	<b>4</b>		*
		Marketing digital	<b>42</b>		3	7	2			
<b>3UE</b>	<b>Méthodes et outils</b>	Analyses de données en	<b>42</b>		3					

	<b>d'analyse</b>	marketing			7	2	<b>5</b>		*
		Analyse financière de l'entreprise	<b>21</b>	2		2			
		Big Data et datamining	<b>21</b>	2		1			
<b>UE4</b>	<b>Droit</b>	Contrat de ventes : vente classique et vente électronique	<b>21</b>	4	4	2	<b>2</b>		
<b>UE5</b>	<b>Soft Skills</b>	Business English 2	<b>21</b>	3	5	1	<b>2</b>		*
		Design graphique	<b>21</b>	2		1			
<b>Total</b>			<b>294 h</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>19</b>	<b>19</b>		

### M2- SEMESTRE 3

N°	Unité d'enseignement	Elément constitutif d'UE (ECUE)	Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)	Nombre des Crédits accordés		Coefficients		Modalité d'évaluation	
			Cours	ECUE (le cas échéant)	UE	ECUE (le cas échéant)	UE	Contrôle continu	Régime mixte
<b>1UE</b>	<b>Communication de la distribution</b>	Promotion des produits de grande distribution	<b>21</b>	3	<b>6</b>	2	<b>3</b>		*
		Marketing expérientiel	<b>21</b>	3		1			
<b>2UE</b>	<b>Technologies et relation client III</b>	Négociation commerciale	<b>21</b>	4	<b>7</b>	2	<b>5</b>		*
		Marketing Direct & Pilotage des Programmes de Fidélisation	<b>42</b>	3		3			
<b>3UE</b>	<b>Management des équipes</b>	Management des Ressources Humaines	<b>42</b>	3	<b>5</b>	2	<b>3</b>		*

		<u>Dynamique des équipes transversales et Team Building</u>	<b>21</b>	2		1			
<b>4UE</b>	<b>Formation opérationnelle</b>	Management de la qualité	<b>42</b>	4	<b>6</b>	2	<b>3</b>		*
		BMC	<b>21</b>	2		1			
<b>5UE</b>	<b>Droit &amp; Soft skills</b>	Droit de de la concurrence et de la consommation	<b>21</b>	2	<b>6</b>	1	<b>3</b>		*
		Business English 3	<b>21</b>	2		1			
		Techniques théâtrales appliquées à la vente	<b>21</b>	2		1			
<b>Total</b>			<b>294 h</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>17</b>	<b>17</b>		

### Semestre IV

Type de l'unité d'enseignement (UE)	Nombre de crédits accordés		Modalité d'évaluation
	Par élément	Total UE	
<b>Mémoire de Stage</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	Soutenance devant un jury
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	