

**DIPLÔME :**  
**MENTION :**  
**PARCOURS :**  
**SEMESTRE :**  
**RESPONSABLE PEDAGOGIQUE :**

**Master 1**  
**Marketing Vente**  
**Parcours Responsable Marketing et Business Developer**  
**1**



CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Intitulé UE	Code matière (Apogée)	Matières	Nombre d'heures	
						CM	TD
5,00	1,00	Théorique	UE 1 : Communication marketing		Communications médias et hors médias	21,00	
					Outils de création et production graphique	17,50	

5,00	1,00	Théorique	UE 2 : Commerce international		Marketing international	21,00	
					Techniques du commerce international	21,00	

5,00	1,00	Théorique	UE 3 : Web marketing		Création et performance d'un site web	21,00	
					Stratégie marketing digital	21,00	

5,00	1,00	Théorique	UE 4 : Langues étrangères		Anglais des affaires		14,00
------	------	-----------	---------------------------	--	----------------------	--	-------

5,00	1,00	Théorique	UE 5 : Planification stratégique		Plan Marketing	17,50	
					Management de projet	21,00	

5,00	1,00	Pratique	UE 6 : Projet professionnel		Conduite de réunion et prise de parole en public	14,00	
					Projet tutoré (Coef. 2 - Formation initiale)		
					Travaux de groupe, révisions et examens	21,00	

30,00 6,00

Volume horaire du semestre :	196,00	14,00
<b>Total présentiel étudiant :</b>	<b>210,00</b>	

**DIPLÔME :**  
**MENTION :**  
**PARCOURS :**  
**SEMESTRE :**  
**RESPONSABLE PEDAGOGIQUE :**

**Master 1**  
**Marketing Vente**  
**Parcours Responsable Marketing et Business Developer**  
**2**



CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Intitulé UE	Code matière (Apogée)	Matières	Nombre d'heures	
						CM	TD
5,00	1,00	Théorique	UE 7 : Politique de produits		Innovations produits	21,00	
					Gestion du portefeuille de produits et de marques	14,00	
					Achat	17,50	
5,00	1,00	Théorique	UE 8 : Marketing des services et de la distribution		Marketing des services	21,00	
					Distribution et marketing du point de vente	21,00	
5,00	1,00	Théorique	UE 9 : Business plan		Prévision des ventes	17,50	
					Indicateurs de performance commerciale	21,00	
					Panels	14,00	
5,00	1,00	Théorique	UE 10 : Expression professionnelle		Jeu de rôles commerciaux	21,00	
					Anglais		14,00
10,00	1,00	Pratique	UE 11 : Intégration professionnelle		Challenge marketing	24,50	
					Travaux de groupe, révisions et examens	38,50	

30,00 5,00

Volume horaire du semestre :	231,00	14,00
<b>Total présentiel étudiant :</b>	<b>245,00</b>	

Volume horaire de l'année de M1 :	455,00
-----------------------------------	--------