

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

<b>Master 2</b> <b>Marketing Vente</b> <b>Parcours Responsable Marketing et Business Developer</b> <b>1 &amp; 2</b>	
--	---

CREDITS ECTS	COEFF UE	Type UE (théorique ou pratique)	Intitulé UE	Code matière (Apogée)	Matières	Nombre d'heures	
						CM	TD
7,00	1,00	Théorique	UE 1 : Management et développement commercial		Organisation de la fonction commerciale	17,50	
					Coaching des équipes de vente	14,00	
					Category management	14,00	
					Trade marketing	14,00	
6,00	1,00	Théorique	UE 2 : Etudes Marketing		Analyse des données	21,00	
					Méthodologies qualitatives	17,50	
6,00	1,00	Théorique	UE 3 : Communication Web		Médias sociaux	17,50	
					Web developpement	21,00	
6,00	1,00	Théorique	UE 4 : Système d'information marketing		Panels	14,00	
					BDD et reporting	17,50	
					CRM via SAS	21,00	
6,00	1,00	Théorique	UE 5 : Marketing et territoire		Géomarketing	21,00	
					RSE	17,50	
6,00	1,00	Théorique	UE 6 : Décisions Marketing		Droit du marketing et de la concurrence	17,50	
					Audit	17,50	
					Plan marketing et simulation	24,50	
3,00	1,00	Théorique	UE 7 : Langue étrangère		Anglais		21,00
20,00	1,00	Pratique	UE 8 : Intégration professionnelle		Méthodologie de recherche	7,00	
					Mémoire professionnel		
			Révision et examens		Examens	105,00	

60,00 8,00

Volume horaire du semestre :	399,00	21,00
<b>Total présentiel étudiant :</b>	<b>420,00</b>	

Volume horaire de l'année de M2 :	420,00
-----------------------------------	--------

Volume horaire sur ensemble du master : (heures présentiel étudiant)	875,00
--	--------