

DOMAINE :	DROIT - ECONOMIE - GESTION
COMPOSANTE:	SESG
	COMMUNICATION
	DISTRIBUTION ET SERVICES
	E-COMMERCE ET DIGITAL
	REC EN MARKETING
MODALITES D'ENSEIGNEMENT :	FORMATION INITIALE ET CONTINUE - CONTRAT DE PRO.
SEMESTRE :	1

Unité d'enseignement		Elément constitutif		CNU	ECTS	volume horaire		Session 1			Session 2
UE	Intitulé	EC	Intitulé			CM	TD	CC (100%)	CC (50%) CT (50%)	CT (100%)	
11	Compréhension des mécanismes de l'entreprise	1	Stratégie d'entreprise	06	2	10	10	2			OT
		2	Stratégie marketing	06	2	10	10	2			OT
		3	Approches économiques des organisations	05/06	2	12				ET(1h30)	OT
12	Etudes en marketing	1	Etudes de marché et production de l'information	06	2	10	10	2			OT
		2	Analyses de données quantitatives	06	2	10	10	2			DO
		3	Analyse qualitatives	06	2	10	10	2			OT
13	Compétences professionnelles	1	Communication professionnelle en anglais 1	11	2		20	2			OT
		2	Informatique appliquée au marketing 1	27	2		20	2			EM(1h30)
		3	Outils de gestion appliqués en marketing	06	2	10	10	2			OT
14	Compétences méthodologiques	1	Méthodologie de recherche de stage	06	2		10			DO	DO
		2	Initiation à la recherche en marketing	06	2	10	10			DO*	DO*
		3	Techniques de vente	06	2	10	10	2			OT
15	Compétences personnelles	1	Découverte des métiers	06	3		20			DO*	DO
		2	Management de projet	6	3	15		2			DO
						107	150	* une seule session			

DOMAINE :	DROIT - ECONOMIE - GESTION
COMPOSANTE:	SESG
SITES :	REIMS
TYPE DE DIPLOME :	MASTER
MENTION :	MARKETING, VENTE
PARCOURS-TYPE :	GOUT ET LUXE
	COMMUNICATION
	DISTRIBUTION ET SERVICES
	E-COMMERCE ET DIGITAL
	REC EN MARKETING
MODALITES D'ENSEIGNEMENT :	FORMATION INITIALE ET CONTINUE - CONTRAT DE PRO.
SEMESTRE :	2

Unité d'enseignement		Elément constitutif		CNU	ECTS	Session 1			Session 2		
UE	Intitulé	EC	Intitulé			CM	TD	CC (100%)		CC (50%) CT (50%)	CT (100%)
21	Découverte du marketing	1	Marketing des services	06	2	10	6	2		OT	
		2	Marketing du luxe	06	2	10	6	2		OT	
		3	Marketing digital	06	2	10	10	2		OT	
22	Le marketing mix	1	Branding management	06	2	10	10	2*		OT*	
		2	Distribution	06	2	10	10	2		OT	
		3	Communication	06	2	10	10	2		OT	
23	Compétences professionnelles	1	Communication professionnelle en anglais 2	11	2		20	2		OT	
		2	Informatique appliquée au marketing 2	27	2		20	2		OT	
		3	Négociation commerciale	06	2	10	10	2		OT	
24	Compréhension du consommateur	1	Sociologie de la consommation	06/19	2	10	10	2		OT	
		2	Comportement du consommateur	06	2	10	10	2		OT	
		3	Marketing international et géopolitique	05/06	2	10	10	2		OT	
25	Stage	1	Méthodologie du stage ; stage (2 mois)	06	6		10			DO*	DO*
						100	142	* une seule session			

DOMAINE :	DROIT - ECONOMIE - GESTION
COMPOSANTE:	SESG
SITES :	TROYES
TYPE DE DIPLOME :	MASTER
MENTION :	MARKETING, VENTE
PARCOURS-TYPE :	DISTRIBUTION ET SERVICES
MODALITES D'ENSEIGNEMENT :	FORMATION INITIALE ET CONTINUE - CONTRAT DE PRO.
SEMESTRE :	3

Unité d'enseignement		Elément constitutif		CNU	ECTS			Session 1			Session 2
UE	Intitulé	EC	Intitulé			CM	TD	CC (100%)	CC (50%) CT (50%)	CT (100%)	
31		1	Sociologie de la consommation et des usages	06/19	3	15		2			OT
		2	Méthodes d'études et de recherche avancées	06	3	15		2			OT
32		1	Consommation et résistances	06	3	15		2			OT
		2	Consommation et marges	06	3	15		2			OT
33		1	Marketing éthique et éthique du marketing	06	2	12		2			OT
		2	Communication publique et politique	06	2	12		2			OT
		3	Droit du consommateur	01	2	12		2			OT
34		1	Gestion de projet / Projet de groupe	06	4	12	12	2			SDO
		2	Comportement du consommateur	06	2	12		2			OT
35		1	Recherches appliquées en marketing	06	3	12		2			DO
		2	Business communication	11	3		20	2*			OT*
						132	32	* évaluation en anglais			

DOMAINE :	DROIT - ECONOMIE - GESTION
COMPOSANTE:	SESG
SITES :	TROYES
TYPE DE DIPLOME :	MASTER
MENTION :	MARKETING, VENTE
PARCOURS-TYPE :	DISTRIBUTION ET SERVICES
MODALITES D'ENSEIGNEMENT :	FORMATION INITIALE ET CONTINUE - CONTRAT DE PRO.
SEMESTRE :	4

Unité d'enseignement		Elément constitutif		CNU	ECTS	Session 1			Session 2		
UE	Intitulé	EC	Intitulé			CM	TD	CC (100%)		CC (50%) CT (50%)	CT (100%)
41		1	Droit commercial et de la distribution	01	2	12		2			OT
		2	Merchandising	06	2	12	6	2			DO*
		3	Développement international	06	2	12		2			OT
42		1	Management des acteurs et négociation	06	3	12	6	2			OT
		2	Géomarketing	06	3	12		2			OT
43		1	Marketing expérientiel	06	2	12		2			OT
		2	Supply chain management	06	2	12		2*			OT*
		3	Marketing des services et de la distribution	06	2	12	9	2			OT
44		1	Gestion de la relation client	06	2	12	6	2			OT
		2	Politique de communication et promotion	06	2	15	12	2			DO
		3	Marketing digital et e-commerce	06	2	12	6	2			DO
45		1	Mémoire professionnel	06	3		10			DO*	DO*
		2	Méthodologie du stage ; stage (4 à 6 mois)	6	3		10			SDO*	SDO*
						135	55				

* évaluation en anglais

** une seule session