

Titre UE/ECUE			Volumes horaires d'enseignement et d'encadrement pédagogique dans les 1500h réglementaires				Volumes horaires de travail personnel cadré (hors 1500h réglementaires)	Modalités d'évaluation Indiquer ici le mode d'évaluation de la formation ->			
Code UE	Libellé UE	Libellé ECUE ou SAC	CM	TD	Projet (encadrement)	Total ECUE	Projet	Coef. Par ECUE	Coef. Par UE (idem ECTS en L, de 1 à 3 en LP)	ECTS OBLIGATOIRE 1=10h ENS / 25h travail étudiant 3 crédits ECTS minimum attribués au niveau de l'UE	MCC (par ECUE ou pour toute l'UE) Ex de libellé : écrit, oral, soutenance, portfolio, SAC, certification en ligne, ...
							Nb heures autonomie étudiant				
Semestre 1 - Master Marketing, vente / Parcours binational franco-espagnol CADRE²											
UE1	Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente	Marketing stratégique et opérationnel	20	10		30		1	4	12	Ecrit individuel (60%) - présentation orale (40%)
		Comportement du consommateur	30			30		2			2 Ecrits individuels (50% chacun)
		Simulation et décisions marketing (blue ocean strategy)		20		20	10	1			Résultat obtenu à la simulation (70%) - Test final QCM (30%)
		Marketing international	20			20		1			Rapport de groupe (30%) et soutenance orale (70%)
UE2	Concevoir et piloter des indicateurs de gestion en marketing	Analyse de coût et contrôle de gestion	20	10		30		1	3	9	2 Ecrits individuels (40% chacun) - 1 présentation orale en groupe (20%)
		Marketing de servicios (cours assuré par un enseignant de l'US)	40	20		60		1			Rapport en groupe (50%) et 3 compte rendus oraux (50% - 1/3 chacun)
UE3	Contribuer à la transformation en contexte professionnel 1	Management de l'innovation	20			20		1	2	6	Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Gestion de projet	8	12		20		1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Trabajo de fin de grado ou Projet professionnel collaboratif : concours Ecotrophelia France / journée et salon de la franchise / marketing événementiel	6		8	14	100	/			Pas d'évaluation au S1
UE4	Communiquer dans un contexte professionnel 1	Anglais des affaires		21		21		1	1	3	Examen écrit individuel (50%) et oral (50%)
		Expression et culture générale	8	8	4	20	20	1			Présentation orale (50%) Dossier de groupe (50%)
			172	101	12	285	130			30	
Semestre 2 - Master Marketing, vente / Parcours binational franco-espagnol CADRE²											
UE1	S'appropriier les usages avancés et spécialisés des outils numériques	Etudes marketing, géomarketing	26	20		46	20	2		6	Examen écrit (30%) + projet de recherche (70%)
		Systèmes d'informations et veille	20	10		30		1			Examen écrit + dossier de groupe
UE2	Concevoir et/ou piloter des solutions de gestion en marketing-vente	Modèle de business plan	12	8		20		1	3	9	Examen écrit individuel
		Marketing digital	20			20		1			Examen écrit individuel (50%) et travail de groupe (50%)
		Distribution omnicanal	12	8		20		1			Examen écrit individuel (50%) et travail de groupe (50%)
		Au choix Séminaires METOMA / MIFER / MSDE	12	12		24		1			Cf. Evaluation définie dans les MCC du parcours choisi
UE3	Communiquer dans un contexte professionnel 2	Anglais des affaires		21		21		1	1	3	Examen écrit (50%) et oral (50%)
		Information & numérique (be by media)		3	2	5	25	1			Certification en ligne
UE4	Contribuer à la transformation en contexte professionnel 2	Marketing durable et RSE	14	6		20		1	4	12	Examen écrit individuel
		Trabajo de fin de grado ou Projet professionnel collaboratif : concours Ecotrophelia France / journée et salon de la franchise / marketing événementiel			24	24	120	3			5 soutenances orales et rapport écrit
			116	88	26	230	165			30	