

M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX

SEMESTRE 1

ECTS	MATIERES	CM	TD	SESSION 1						SESSION 2	
				% Contrôle continu	GENERAL		DEROGATOIRE		% Examen écrit	% Examen oral	
					% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral			
6	UE 1 : Globalization										
2	International Business Law	X			100			100		100	
2	Geopolitics	X			100			100		100	
2	Supply chain management	X			100			100		100	
6	UE 2 : International management										
3	International Strategy and Corporate Management	X	X	100				100			100
3	International marketing	X			100			100		100	
6	UE 3 : Financial ang global perspectives										
2	Global digital transformation	X			100			100		100	
2	Financial analysis	X	X	100				100			100
2	International currencies and exchange rate	X			100			100		100	
SPECIALISATION NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX											
6	UE 4 : Négociation achat										
2	Marketing achat	X		100				100			100
2	Relations fournisseurs	X		100				100			100
2	Techniques de négociation	X		100				100			100
OPTION MONDE HISPANIQUE											
6	soit UE 5-1 : Négociation internationale et le monde hispanique (bilingue)										
3	Internacionalizaçion y empresa familiar	X				100		100			100
3	Negociacion y management intercultural del mundo hispano	X				100		100			100
6	soit UE 5-2 : Négociation internationale et le monde hispanique (trilingue)										
2	LV3		X	100				100			100
2	Negociacion y management intercultural del mundo hispano	X				100		100			100
2	Internacionalizaçion y empresa familiar	X				100		100			100
OPTION MONDE CHINOIS											
6	soit UE 5-3 : Négociation internationale et le monde chinois (bilingue)										
3	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)	X		100				100			100
3	Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化)	X		100				100			100
6	soit UE 5-4 : Négociation internationale et le monde chinois (trilingue)										
2	LV3		X	100				100			100
2	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)	X		100				100			100
2	Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化)	X		100				100			100
OPTION MONDE GERMANIQUE											
6	soit UE 5-5 : Négociation internationale et le monde de germanique (bilingue)										
3	Internationales management der deutschen firmen	X		100				100			100
3	Handelsrecht (Droit commercial allemand)	X		100				100			100
6	soit UE 5-6 : Négociation internationale et le monde de germanique (trilingue)										
2	LV3		X	100				100			100
2	Internationales management der deutschen firmen	X		100				100			100
2	Handelsrecht (Droit commercial allemand)	X		100				100			100

M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX

SEMESTRE 2

ECTS	MATIERES	CM	TD	SESSION 1						SESSION 2	
				GENERAL			DEROGATOIRE			% Examen écrit	% Examen oral
				% Contrôle continu	% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral			
30	UE 6 : Stages										
	Stage de professionnalisation (4 à 6 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou une année de césure					100		100			100

ATTENTION : PAS DE COMPENSATION ENTRE LES SEMESTRES 1 & 2

NB : Le semestre 1 représente 65% et le semestre 2 représente 35% de la moyenne générale