

**M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX  
SEMESTRE 1**

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

**M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX  
SEMESTRE 2**

ECTS	MATIERES
<b>30</b>	<b>UE 7 : Stages</b>
	Stage à l'étranger (4 à 6 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou une année de césure

**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

*En cours d'accréditation*