

**M2 MCI - COMMERCE INTERNATIONAL ET LE MONDE CHINOIS**

**SEMESTRE 3**

		SESSION 1			SESSION 2	
		GENERAL				
ECTS	MATIERES	% Contrôle continu	% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral
<b>6</b>	<b>UE 1 : Globalization</b>					
2	Geostrategy		100			100
2	Techniques contractuelles et arbitrage		100			100
2	Sustainable economies		100			100
<b>6</b>	<b>UE 2 : International trade digitalization</b>					
3	Web marketing	100				100
3	Big data analytics	100				100
<b>6</b>	<b>UE 3 : International financial management</b>					
2	International Projects Financing		100			100
2	International business development financing	100				100
2	International Projects Management	100				100
<b>SPECIALISATION COMMERCE INTERNATIONAL ET LE MONDE EUROPE</b>						
<b>6</b>	<b>UE 4 : Ethique et management en Chine</b>					
3	儒家伦理和中国企业 (Ethique confucéenne et entreprises chinoise)	100				100
3	Management des entreprises et culture chinoise en mandarin	100				100
<b>6</b>	<b>soit UE 5-1 : 专业化 : 中国的社会经济环境 ( 双语 ) (bilingue chinois)</b>					
3	Les marchés internationaux innovants France/Chine en mandarin	100				100
3	中国商务谈判 (Négociation commerciale en Chine)	100				100
<b>6</b>	<b>soit UE 5-2 : 专业化 : 中国的社会经济环境 ( 三语 ) (trilingue chinois)</b>					
2	Les marchés internationaux innovants France/Chine en mandarin	100				100
2	中国商务谈判 (Négociation commerciale en Chine)	100				100
2	FL3	100				100

Evaluation transversale

Evaluation transversale

Evaluation transversale

**M2 MCI - COMMERCE INTERNATIONAL ET LE MONDE CHINOIS**

**SEMESTRE 4**

		session 1			session 2	
		Général				
ECTS	MATIERES	% Contrôle continu	% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral
<b>30</b>	<b>UE 6 : Stages</b>					
10	Stage de professionnalisation (2 à 3 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou recherche			100		100
20	Stage de professionnalisation (4 à 6 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou une année de césure			100		100

NB : Le semestre 1 représente 60% de la moyenne générale et le semestre 2 représente 40%