

Classe: LF-MKG3-1

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
09:00- 10:25	Analyse du Comportement du Consommateur Cours - A-1-2	Marketing B 2 B Cours - A-1-2	Développement personnel CI - A-1-2	Recherche Commerciale et SIM Cours - A-1-2	Gestion de la Force de Vente et Négociation TD - A-1-2	
10:30 - 11:55		10:30-13:25 Gestion de la Force de Vente et Négociation Cours - A-1-2	Marketing B 2 B Cours - A-1-2		Recherche Commerciale et SIM TD - A-1-2	
11:55 - 12:45 12:00 - 13:25 Mercredi et Samedi						
12:45 - 14:10	Gestion produit prix Cours - A-1-2			Anglais Cours - A-1-2	Communication Marketing Cours - A-1-2	
14:15 - 15:40		Merchandising Cours - A-1-2		Analyse du Comportement du Consommateur TD - A-1-2		
15:45 - 17:10					Communication Marketing TD - A-1-2	