

Plan d'etudes
"Nouveau régime M1"
Mastère Professionnel
"Marketing/Vente:Marketing et force de
vente à l'international"

SEMESTRE 1

Modules	Volume Horaire	coef	Nature
Droit des affaires	10	1	Commun
Droit du Travail	10	1	Commun
Anglais des affaires	20	1	Commun
Economie Tunisienne	20	1,5	Commun
TIC et environnement économique international	20	1,5	Commun
Intérêt de la planification	20	1,5	Spécifique
Démarche et mise en place	20	1,5	Spécifique
Segmentation ciblage et positionnement	20	1	Spécifique
Choix stratégique	20	1	Spécifique
Les fondamentaux	30	1	Spécifique
Qualité relationnelle	20	1,5	
Maitrise du stress	20	1,5	Spécifique
TOTAL	220		

**Plan d'etudes
"Nouveau régime"
Mastère Professionnel M1
"Marketing/Vente:Marketing et force de
vente à l'international "**

SEMESTRE 2

Modules	Volume Horaire	coef	Nature
Méthodologie de recherche et technique d'encadrement	30	3	Spécifique
La fidélisation de la clientèle	30	1,5	Spécifique
Marketing des services et marketing relationnel.	30	1,5	Spécifique
Politique IER : Préalables	20	1,5	Spécifique
Le Marketing Opérationnel, différence entre le MK MIX et l'opérationnel	30	1,5	Spécifique
Marketing International	30	3	Spécifique
Education financière	20	1	Spécifique
Knowledge Management	20	1	Spécifique
Leadership et habilités de direction	20	1	Spécifique
TOTAL	220		

Plan d'etudes "Nouveau Régime M2"

Mastère Professionnel "Marketing et force de vente à l'international"

SEMESTRE 3

Modules	Volume Horaire	coef	Nature
Gestion et l'animation de la force de vente.	30	1,5	Spécifique
Les Tableaux de bord et suivi des performance	20	1,5	Spécifique
Les techniques et les phases de négociation à l'international	22	3	Spécifique
Culture générale et ouverture à l'international.	30	1,5	Spécifique
Incoterms, logistiques et transport internationale.	30	1,5	Spécifique
Communication et efficacité personnelle	20	3	Spécifique
Confiance en soi	20	1	Spécifique
Coaching et techniques d'encadrement	20	1	Spécifique
Qualité relationnelle	20	1	Spécifique
TOTAL	220		