

Master Affaires Internationales Trilingues - Marketing international et négociation

Master 1 Semestre 1

Intitulé du cours	Volume Horaire /semestre	30 crédits
Anglais professionnel	20h	
Anglais : communication écrite	10h	
LV3 Russe OU Arabe OU Chinois	20h	
Allemand ou Espagnol professionnel	20h	10
Allemand ou Espagnol communication écrite	10h	
Culture économique espagnole/allemande	15h	
Commerce international / Diagnostique export	36h	
Comportement de l'acheteur/consommateur local	30h	10
Gestion internationale des marques	20h	
E business et web 2	25h	
Marketing international	20h	6
Marketing stratégique	33h	
Marketing quantitatif	15h	
Étude de cas - Management de projet	20h	4

Master 1 Semestre 2

Intitulé du cours	Volume Horaire /semestre	30 crédits
Anglais professionnel	16h	
Anglais : communication orale	12h	
LV3 Russe OU Arabe OU Chinois	16h	
Allemand ou espagnol professionnel	16h	8
Allemand ou espagnol : communication écrite	12h	
Culture économique espagnole/allemande	12h	
Communication d'entreprise (interne et externe)	15h	
Le secteur transport et logistique internationale	24h	6
Négociation International	16h	
Service d'achat dans l'environnement International	20h	
Études de marchés et techniques quantitatives appliquées au marketing	24h	4
Approche géopolitique des marchés	20h	
Étude de cas – Management de projet	16h	4
Stage en entreprise	de 3 à 5 mois	8

Master Affaires Internationales Trilingues - Marketing international et négociation

Master 2 Semestre 3

Stratégie commercial export	30h	
Études de marchés et techniques quantitatives appliquées au marketing	15h	
Panels et plan marketing	16h	7
Informatique appliquée au marketing et à l'E-commerce	20h	
Recherche et utilisation de l'information stratégique	15h	
Négociations Internationales	24h	
Anglais professionnel	40h	10
Allemand/Espagnol professionnel	35h	
LV3 Russe OU Arabe OU Chinois	32h	
Gestion financière et stratégies des entreprises	30h	8
Financements internationaux et couverture du risque	20h	
Méthodologie et procédure du commerce international	30h	
Initiation à la création d'entreprise	26h	

Master 2 Semestre 3 (suite)

Social Media / Community Management	20h	
Management moderne et utilisation des réseaux/Label CCEF	30h	
Approche géopolitique et interculturelle des marchés russe, arabe et moyen orient	32h	7
Bilan de compétences	24h	
Marketing digital omni canal	20h	
Supply chain management	20h	8
CRM et marketing direct	20h	
Technique d'achat	20h	

Master 2 Semestre 4

Stage/mémoire/soutenance orale	de 4 à 6 mois	10
Mémoire écrit		10

CONTACT ADMINISTRATIF

Laurent VANDER BRIGGHE

03 20 13 47 38

laurent.vanderbrigghe@univ-catholille.fr