université de BORDEAUX

Collège Droit science politique économie gestion

Adopté par le conseil de l'IAE du 11/06/2019
Adopté par le conseil de collège DSPEG du 25/06/2019

2ème année de Master - Mention « Marketing, Vente »
Parcours Commercial Business Developer (FI : étudiants / apprentis)
Enseignements et contrôle des connaissances : 2019-2020 à 2021-2022

Volume horaire de l'année (apprentis) :	400,00
Volume horaire de l'année (étudiants) :	248,50

Premier semestre	Volume horaire du semestre :		217,00 h		ECTS :		30
	Organisation pédagogique		*Barème*			*Examen terminal*	
Matières	TD	Cours	Contrôle Continu	Contrôle Terminal	ECTS	Nature	Durée
UE obligatoires							
UE 1.1.1 : Management commercial		17,50	30		3		
UE 1.1.2 : Management des implantations à l'international		14,00	20		2		
UE 1.1.3 : Stratégie de distribution		17,50	30		3		
UE 1.1.4 : Leadership et management des équipes commerciales		17,50	30		3		
UE 1.1.5 : Management interculturel		14,00	20		2		
UE 1.1.6 : CRM et marketing direct		21,00	30		3		
UE 1.1.7 : Marketing digital		17,50	20		2		
UE 1.1.8 : Anglais de spécialité - Commerce	28,00		30		3		
UE 1.1.9 : Management de la chaîne logistique		21,00	30		3		
UE 1.1.10 : Achats et négociation à l'international		14,00	20		2		
UE 1.1.11 : Management financier		14,00	20		2		
UE 1.1.12 : Langue vivante 2 (allemand ou espagnol)	21,00		20		2		
UE facultatives							
UE 1.2.1 : Epistémologie et méthodologie de la recherche		30,00			3	Rapport	
UE 1.2.2 : Stage					3	Rapport	
Points sport (de 1 à 15 maximum) à rajouter au total du semestre							
Total du semestre sur	**300**	**Capitalisation du semestre à partir de**			**150**	**points**	

Deuxième semestre	Volume horaire du semestre :		183,00 h		ECTS :		30
	Organisation pédagogique		*Barème*			*Examen terminal*	
Matières	TD	Cours	Contrôle Continu	Contrôle Terminal	ECTS	Nature	Durée
UE obligatoire							
UE 2.1.1 : Projet tutoré	31,50		30		3		
UE obligatoire à choix							
UE 2.1.2 : Professionnalisation - POUR APPRENTIS UNIQUEMENT		151,50		270	27	Mémoire, soutenance et travaux	
UE 2.1.3 : Stage - POUR ETUDIANTS UNIQUEMENT				270	27	Mémoire et soutenance	
UE 2.1.4 : Mémoire de recherche - POUR ETUDIANTS UNIQUEMENT				270	27	Mémoire et soutenance	
UE facultative							
UE 2.2.1 : Stage					3	Rapport	
Total du semestre sur	**300**	**Capitalisation du semestre à partir de**			**150**	**points**	

université de BORDEAUX

Collège Droit science politique économie gestion

Mention Marketing et Vente
Parcours Master 2 Commercial Business Developer
(FI : étudiants / apprentis)

Enseignements et contrôle des connaissances : 2019-2020 à 2021-2022

CONTRÔLE CONTINU

Les unités d'enseignement qui reposent sur le principe du contrôle continu des connaissances fonctionnent selon le régime de la session unique.

Le contrôle continu est susceptible de comporter les éléments suivants : exercices, études de cas, exposés, devoirs sur table, QCM, épreuves sur ordinateur, et ce, de manière individuelle ou collective. Il peut être organisé pendant les séances de cours et/ou de TD, ou en dehors de celles-ci.

Le contenu du contrôle continu est défini par l'enseignant titulaire en accord avec le responsable du parcours. Il comporte au minimum deux évaluations, dont l'une au moins est individuelle.

Toute absence injustifiée lors d'une évaluation de contrôle continu entraîne la note de zéro pour l'évaluation concernée.

CONTRÔLE TERMINAL

Les travaux de fin d'études (UE « Professionnalisation », UE « Stage » ou UE « Mémoire de recherche ») font l'objet d'un contrôle terminal (remise d'un ou de plusieurs documents, exposés et soutenance orale, le cas échéant) et fonctionnent selon le régime de la session unique.

Règles de validation

Validation des unités d'enseignement : Chaque unité d'enseignement est définitivement acquise lorsque la note est égale ou supérieure à 10/20.

Validation des semestres : Chaque semestre est validé quand toutes les unités d'enseignement obligatoires qui le composent sont acquises. Le premier semestre est également validé lorsque la moyenne des unités d'enseignement obligatoires qui le composent, chacune affectée de son coefficient, est égale ou supérieure à 10/20, à la condition qu'aucune note d'unité d'enseignement ne soit inférieure à 7/20. Le second semestre est également validé lorsque la moyenne des unités d'enseignement obligatoires qui le composent, chacune affectée de son coefficient, est égale ou supérieure à 10/20, à la condition que la note attribuée à l'UE « Professionnalisation », « Stage » ou « Mémoire de recherche » soit égale ou supérieure à 10/20 et que la note attribuée à l'UE « Projet tuteuré » soit égale ou supérieure à 7/20.

Activités physiques et sportives : des points Sport (de 1 à 15 maximum) peuvent être attribués, par semestre, à l'étudiant qui suit assidûment une activité sportive (voir conditions auprès du Service des Sports du collège DSPEG).

Validation de l'année : Pour obtenir la 2ème année du Master « Marketing, Vente», parcours « Commercial – Business Developer », il faut avoir validé chacun des deux semestres qui la composent. Le diplôme s'obtient avec une moyenne minimale de 10/20 et des mentions sont attribuées :

- moyenne égale ou supérieure à 16 : mention très bien ;
- moyenne égale ou supérieure à 14 : mention bien ;
- moyenne égale ou supérieure à 12 : mention assez bien.

Les UE facultatives permettent l'obtention d'ECTS mais ne sont pas prises en compte dans l'obtention du semestre, de l'année ou du diplôme. Elles figureront dans le supplément au diplôme délivré à l'issue de la formation.