

**M1 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

**SEMESTRE 1**

		SESSION 1				SESSION 2	
		GENERAL		DEROGATOIRE		%ECRIT	%ORAL
ECTS	MATIERES	%TD	%ECRIT	%ORAL	%ECRIT		
4	<b>UE 1 : Globalization</b>						
2	Financial analysis		100		100	100	
2	International Strategy and Corporate Management		100		100	100	
4	<b>UE 2 : Business law</b>						
2	Corporate law		100		100	100	
2	Business English	100			100	100	
4	<b>UE 3 : International environnement</b>						
2	International marketing		100		100	100	
2	New Theories of International Economics	100			100	100	
4	<b>UE 4 : Achat et négociation</b>						
2	Marketing achat		100		100	100	
2	Relations fournisseurs		100		100	100	
4	<b>UE 5 : Business analysis</b>						
2	Measuring business performance		100		100	100	
2	Négociations commerciales et grand compte		100		100	100	
10	<b>soit UE 6-1 : Négociation internationale et le monde de l'Amérique latine (bilingue)</b>						
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100	100	100	
3	Management intercultural del mundo hispano			100	100	100	
4	Estrategia competitiva y corporativa			100	100	100	
10	<b>soit UE 6-2 : Négociation internationale et le monde de l'Amérique latine (trilingue)</b>						
3	LV3 : brésilien - man - ita - all	100			100	100	
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100	100	100	
4	Estrategia competitiva y corporativa			100	100	100	
10	<b>soit UE 6-3 : Négociation internationale et le monde chinois (中国企业面向全球化) (bilingue)</b>						
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100	100	100	
4	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)			100	100	100	
3	Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化)			100	100	100	
10	<b>soit UE 6-4 : Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化) (trilingue)</b>						
3	LV3 : esp - all - por	100			100	100	
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100	100	100	
4	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)			100	100	100	

**M1 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

**SEMESTRE 2**

		session 1			session 2	
		Général			%Ecrit	%Oral
ECTS	MATIERES	%TD	%Ecrit	%Oral		
30	<b>UE 5 : Stages</b>					
	Stage à l'étranger (4 à 6 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou une année de césure			100		100

ATTENTION : PAS DE COMPENSATION ENTRE LES SEMESTRES 1 & 2

NB : Le semestre 1 représente 65% et le semestre 2 représente 35% de la moyenne générale