

M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX

SEMESTRE 1

ECTS	MATIERES	CM	TD	SESSION 1						SESSION 2	
				% Contrôle continu	GENERAL		DEROGATOIRE		% Examen écrit	% Examen oral	
					% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral			
6	<b>UE 1 : Globalization</b>										
2	International Business Law	X			100			100		100	
2	Geopolitics	X			100			100		100	
2	Supply chain management	X			100			100		100	
6	<b>UE 2 : International management</b>										
3	International Strategy and Corporate Management	X	X	100				100		100	
3	International marketing	X			100			100		100	
6	<b>UE 3 : Financial and global perspectives</b>										
2	Global digital transformation	X			100			100		100	
2	Financial analysis	X	X	100				100		100	
2	International currencies and exchange rate	X			100			100		100	
<b>SPECIALISATION NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX</b>											
6	<b>UE 4 : Négociation achat</b>										
2	Marketing achat	X		100				100		100	
2	Relations fournisseurs	X		100				100		100	
2	Techniques de négociation	X		100				100		100	
<b>OPTION MONDE HISPANIQUE</b>											
6	<b>soit UE 5-1 : Négociation internationale et le monde hispanique (bilingue)</b>										
3	Negociacion y management intercultural del mundo hispano	X				100		100		100	
3	Internacionalización y empresa familiar	X				100		100		100	
6	<b>soit UE 5-2 : Négociation internationale et le monde hispanique (trilingue)</b>										
2	LV3		X	100				100		100	
2	Negociacion y management intercultural del mundo hispano	X				100		100		100	
2	Internacionalización y empresa familiar	X				100		100		100	
<b>OPTION MONDE CHINOIS</b>											
6	<b>soit UE 5-3 : Négociation internationale et le monde chinois (bilingue)</b>										
3	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)	X		100				100		100	
3	Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化)	X		100				100		100	
6	<b>soit UE 5-4 : Négociation internationale et le monde chinois (trilingue)</b>										
2	LV3		X	100				100		100	
2	Les enjeux du management d'une nouvelle société en Chine (中国新型社会管理关键)	X		100				100		100	
2	Les entreprises chinoises face à la mondialisation (中国企业面向全球化)	X		100				100		100	
<b>OPTION MONDE GERMANIQUE</b>											
6	<b>soit UE 5-5 : Négociation internationale et le monde de germanique (bilingue)</b>										
3	Internationales management der deutschen firmen	X		100				100		100	
3	Handelsrecht (Droit commercial allemand)	X		100				100		100	
6	<b>soit UE 5-6 : Négociation internationale et le monde de germanique (trilingue)</b>										
2	LV3		X	100				100		100	
2	Internationales management der deutschen firmen	X		100				100		100	
2	Handelsrecht (Droit commercial allemand)	X		100				100		100	

Cours en distanciel

Cours dispensé sous forme hybride.

Semaine A : la moitié des étudiants du TD suivra le cours en présentiel et l'autre moitié le suivra en distanciel, et inversement en semaine B

**M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX**  
**SEMESTRE 2**

ECTS	MATIERES	CM	TD	SESSION 1						SESSION 2	
				GENERAL			DEROGATOIRE			% Examen écrit	% Examen oral
				% Contrôle continu	% Examen écrit	% Examen oral	% Examen écrit	% Examen oral			
30	UE 6 : Stages Stage de professionnalisation (4 à 6 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou une année de césure					100		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