

**M1 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

**SEMESTRE 1**

ECTS	MATIERES	SESSION 1				SESSION 2	
		GENERAL		DEROGATOIRE		%ECRIT	%ORAL
		%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 (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 : Négociation internationale et le monde chinois (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
10	<b>soit UE 6-5 : Négociation internationale et le monde de germanique (bilingue)</b>						
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100		100	100
3	International management			100		100	100
4	Handelsrecht (Droit allemand commercial)			100		100	100
10	<b>soit UE 6-6 : Négociation internationale et le monde de germanique (trilingue)</b>						
3	LV3 : esp - ita - fle	100				100	100
3	Territorial operations and engineering and financing new strategies			100		100	100
4	Handelsrecht (Droit allemand commercial)			100		100	100

**M1 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

**SEMESTRE 2**

ECTS	MATIERES	session 1			session 2	
		Général			%Ecrit	%Oral
		%TD	%Ecrit	%Oral		
30	<b>UE 7 : 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