

**M2 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

SEMESTRE 3		SESSION 1			SESSION 2	
		GENERAL			%ECRIT	%ORAL
ECTS	MATIERES	%TD	%ECRIT	%ORAL		
5	<b>UE 1 : Culture and Ethics</b>					
3	Culture and intercultural management		100			100
2	Business Ethics	100				100
4	<b>UE 2 : Project management</b>					
2	Corporate social responsibility		100			100
2	International Projects Management		100			100
5	<b>UE 3 : International Strategies</b>					
3	International business law		100			100
2	Market studies		100			100
4	<b>UE 4 : Vente et négociation</b>					
2	Leadership d'équipe de vente	100				100
2	Business communication	100				100
6	<b>UE 5 : Négociation internationale</b>					
2	International negotiations	100				100
2	Négociation et géostratégie internationale	100				100
2	Post négociation	100				100
6	<b>UE 6-1 : Négociations dans le monde de l'Amérique latine (bilingue)</b>					
2	Entorno cultural y analisis de paises de América latina	100				100
2	Cultura economica de América latina	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
6	<b>UE 6-2 : Négociations dans le monde de l'Amérique latine (trilingue)</b>					
2	Cultura economica de América latina	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
2	LV3 : brésilien - man - ita - all	100				100
6	<b>UE 6-3 : Négociations dans le monde chinois (bilingue)</b>					
2	中国商务谈判 (Négociation commerciale en Chine)	100				100
2	The Chinese web	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
6	<b>UE 6-4 : Négociations dans le monde chinois (trilingue)</b>					
2	中国商务谈判 (Négociation commerciale en Chine)	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
2	LV3 : esp - all - por	100				100
6	<b>UE 6-5 : Négociations dans le monde germanique (bilingue)</b>					
2	Deutschland in der Globalisierung (L'Allemagne dans la mondialisation)	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
2	Gesellschaftsrecht (Droit allemand des sociétés)	100				100
6	<b>UE 6-6 : Négociations dans le monde germanique (trilingue)</b>					
2	Deutschland in der Globalisierung (L'Allemagne dans la mondialisation)	100				100
2	Managing innovations and smart projects organisations and cities	100				100
2	LV3 : esp - ita	100				100

**M2 AEI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES  
DES PROJETS COMMERCIAUX**

SEMESTRE 4		session 1			session 2	
		Général			%Ecrit	%Oral
ECTS	MATIERES	%TD	%Ecrit	%Oral		
30	<b>UE 5 : Stages</b>					
	Stage de professionnalisation* (2 à 3 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme			100		100
	Stage de professionnalisation* (4 mois) ou études à l'étranger ou double diplôme ou recherche ou une année de césure			100		100

\* l'un des deux stages obligatoire à l'étranger

NB : Le semestre 1 représente 60% de la moyenne générale et le semestre 2 représente 40%