M1 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX

Formation en Alternance 406H

		MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES					
		CONTROLE CONTINU		EXAMEN		2EME SESSION	
ECTS	MATIERES	ECRIT %	ORAL %	ECRIT %	ORAL %	ECRIT %	ORAL %
6	**UE 1 : Globalization**						
2	International Business Law	50	50			100	
2	Geopolitics	50	50			100	
2	Supply chain management	50	50			100	
6	**UE 2 : International Management**						
3	International Strategy and Corporate Management	50	50			100	
3	International marketing	50	50			100	
6	**UE 3 : Financial and global perspectives**						
2	Global digital transformation	50	50			100	
2	Financial analysis	50	50			100	
2	International currencies and exchange rate	50	50			100	
6	**UE 4 : Négociation achat**						
2	Marketing achat	50	50			100	
2	Relations fournisseurs	50	50			100	
2	Techniques de négociation	50	50			100	
6	**UE 5 : Négociations internationale et le monde hispanique/germanique (bilingue)**						
3	Internacionalizaçion y empresa familiar / Internationales management der deutschen firmen	50	50			100	
3	Negociacion y management intercultural del mundo hispano / Handelsrecht	50	50			100	
30	**UE 6 : Professionnalisation**						
30	Mémoire Professionnel ; Evaluation ; Intégration & Team Building				100		100
	* évaluation du mémoire écrit et de la soutenance						