

M2 MCI NEGOCIATIONS INTERNATIONALES DES PROJETS COMMERCIAUX Formation en Alternance 406H		MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES					
		CONTROLE CONTINU		EXAMEN		2EME SESSION	
		ECRIT %	ORAL %	ECRIT %	ORAL %	ECRIT %	ORAL %
ECTS	MATIERES						
<b>6</b>	<b>UE 1 : Globalization</b>						
2	Geostrategy	50	50			100	
2	Legal Engineering of International Trade	50	50			100	
2	Sustainable Economies	50	50			100	
<b>6</b>	<b>UE 2 : International Trade Digitalization</b>						
3	Web Marketing	50	50			100	
3	Big Data Analytics	50	50			100	
<b>6</b>	<b>UE 3 : International Financial Management</b>						
2	International Projects Financing	50	50			100	
2	International Business Development Financing	50	50			100	
2	International Projects Management	50	50			100	
<b>6</b>	<b>UE 4 : International Business Negotiations</b>						
2	Leadership d'équipes de vente	50	50			100	
2	International Negotiations	50	50			100	
2	Projet de négociation	50	50			100	
<b>6</b>	<b>UE 5 : Négociations dans le monde hispanique / germanique (bilingue)</b>						
3	Globalizacion del mundo empresarial / Deuthchland in der Globalisierung	50	50			100	
3	Negociacion en mundo hispano / Verhandlung in der germanischen Welt	50	50			100	
<b>30</b>	<b>UE 6 : Professionnalisation</b>						
5	Business Game - Challenge	50	50			100	
25	Mémoire Professionnel ; Evaluation ; Intégration & Team Building				100		100

\* évaluation du mémoire écrit et de la soutenance