

Semestre 1

Faculté des Sciences économique commerciales et sciences de gestion

Domaine : Sciences économiques de gestion et commerciales

Filière : Sciences Commerciales

Intitulé du Master : **Marketing**

Type : **Académique**

Responsable : **SALAH ELYAS**

MC

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coeff	Crédits
	14-16 sem	C	TD	TP	Autres Travail personnel		
UE fondamentales							
UEF1							
Matière 1 Comportement du consommateur	45	1.5	1.5			5	5
Matière 2 Système d'information marketing	45	1.5	1.5			2	2
UEF2(O/P)							
Matière 1 Prévision des ventes	45	1.5	1.5			3	3
UE méthodologie							
UEM1(O/P)							
Matière 1 Méthodologie de recherche en marketing	22.5	1.5				3	3
Matière 2 Anglais	22.5	1.5				2	2
UE découverte							

UED1 O/P)							
Matière 1 Analyse des données 1	45	1.5		1.5		3	3
Matière 2 Finance d'entreprise	45	1.5	1.5			3	3
UE transversales							
UET1(O/P)							
Matière 1 Communication et brand management	22.5	1.5				2	2
Matière 2 politiques de produit et de prix	45	1.5	1.5			3	3
UET 2							
Matière 1 Promotion des ventes	22.5	1.5				2	2
Matière 2 Conduite de projets	22.5	1.5				2	2
Total Semestre 1	382.5h	16.5h	7.5h	1.5h		30	30

Semestre 2

Faculté des Sciences économique commerciales et sciences de gestion
Domaine : Sciences économiques de gestion et commerciales
Filière : Sciences Commerciales

Intitulé du Master : Marketing

Type : Académique

Responsable : SALAH ELYAS MC

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coeff	Crédits
	14-16 sem	C	TD	TP	Autres Travail personnel		
UE fondamentales							
UEF1							
Matière 1 Marketing stratégique	45	1.5	1.5			5	5
Matière 2 Management international	45	1.5	1.5			3	3
UEF2(O/P)							
Matière 1 Marketing sectoriel	22.5	1.5				2	2
UE méthodologie							
UEM1(O/P)							
Matière 1 Informatique de gestion	45	1.5		1.5		3	3
Matière 2 Anglais 2	22.5	1.5				2	2
UE découverte							

UED1 O/P)							
Matière 1 Psychologie sociale	22.5	1.5				2	2
Matière 2 Analyse des données 2	45	1.5		1.5		3	3
UE transversales							
UET1(O/P) Marketing logistique							
Matière 1 Gestion du canal de distribution	45	1.5	1.5			3	3
Matière 2 Marketing directe et E marketing	45	1.5	1.5			3	3
UET 2							
Matière 1 Chain Management	45	1.5	1.5			4	4
Total Semestre 2	382.5h	15h	7.5h	3h		30	30

Semestre 3

Faculté des Sciences économique commerciales et sciences de gestion
Domaine : Sciences économiques de gestion et commerciales
Filière : Sciences Commerciales

Intitulé du Master : Marketing

Type : Académique

Responsable : SALAH ELYAS MC

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coeff	Crédits
	14-16 sem	C	TD	TP	Autres Travail personnel		
UE fondamentales							
UEF1 Marketing international							
Matière 1 Commerce international	45	1.5	1.5			3	5
Matière 2 Marchés internationaux	45	1.5	1.5			3	3
UEF2(O/P)							
Matière 1 Marketing interculturel	45	1.5				2	2
UE méthodologie							
UEM1(O/P) Préparation du mémoire							
Séminaire de préparation au projet de mémoire recherche bibliographique et problématique du sujet.	45	1.5	1.5			15	15
Matière 2							

UEM1							
Matière 1							
UE découverte							
UED1 O/P)							
Matière 1 Modélisation en marketing	45	1.5	1.5			4	4
Matière 2 Finance internationale	45	1.5	1.5			3	3
Total Semestre 3	270h	9h	7.5h			30	30

Semestre 4

Faculté des Sciences économique commerciales et sciences de gestion

Domaine : Sciences économiques de gestion et commerciales

Filière : Sciences Commerciales

Intitulé du Master : **Marketing**

Type : **Académique**

Responsable : **SALAH ELYAS**

MC

Stage en entreprise sanctionné par un mémoire et une soutenance.

	VHS	Coeff	Crédits
Travail Personnel	180	15	15
Stage en entreprise	90	10	10
Séminaires	60	05	5
Total Semestre 4	330	30	30

- 1- **Récapitulatif global de la formation** : (indiquer le VH global séparé en cours, TD, pour les 04 semestres d'enseignement, pour les différents types d'UE)

VH \ UE	UEF	UEM	UED	UET	Total
Cours	225	112.5	135	157	630
TD	147.5	22.5	67.5	90	337.5

TP		22.5	45		67.5
Travail personnel	180				
Stages			90		
Séminaires		60			
Total	562.5	217.5	337.5	247.5	1365
Crédits	43	30	28	19	120
% en crédits pour chaque UE	36%	25 %	23 %	16 %	100 %