- Descriptif détaillé du parcours

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Université : La Manouba** | **Etablissement : Ecole Supérieure de Commerce** **De Tunis** | **Licence**  |  | **Professionnel** |
| **Mastère** | **x** |
| **Domaine de formation : Sciences économiques et de gestion**  | **Mention** | **Sciences de Gestion** |

**Semestre 1 M1**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Unité d'enseignement** | **Type de l'UE (Fondamentale / Transversale / Optionnelle)** | **Elément constitutif d'UE (ECUE)** | **Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)** | **Nombre des Crédits accordés** | **Coefficients** | **Modalité d’évaluation** |
| **Cours** | **TD** | **TP** | **Autres** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **Contrôle continu** | **Régime mixte** |
| **1** | Comportement du consommateur. | **Fondamentale** | -Comportement du consommateur | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  |  |
|  |  |  |  | **x** |
|  |  |  |  |  |
| **2** | Négociation et trade marketing. | **Fondamentale** | -Négociation Commerciale- Trade Marketing | **42** |  |  |  | **4** | **7** | **3** | **6** |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  | **x** |
| **42** |  |  |  | **3** | **3** |  |  |
| **3** | Stratégie de la distribution | **Fondamentale** | -Stratégie et marketing de la distribution-Distribution Internationale | **42****42** |  |  |  | **4****3** | **7** | **3****3** | **6** |  | **x** |
|  |  |
|  |  |  |
| **4** | Communication de la distribution | **Fondamentale** | -Communication de la distribution | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  | **x** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **5** | Options | **Optionnelle****obligatoire** | -Anglais- Fiscalité | **28****28** |  |  |  | **3****3** | **6** | **2****2** | **4** |  | **X****x** |
|  |  |
|  |  |  |  | **304h** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Semestre 2 M1**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Unité d'enseignement** | **Type de l'UE (Fondamentale / Transversale / Optionnelle)** | **Elément constitutif d'UE (ECUE)** | **Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)** | **Nombre des Crédits accordés** | **Coefficients** | **Modalité d’évaluation** |
| **Cours** | **TD** | **TP** | **Autres** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **Contrôle continu** | **Régime mixte** |
| **1** | **Management du réseau de vente** | **Fondamentale** | **- Audit et contrôle du réseau de distribution** | **42** |  |  |  | **3** | **7** | **2** | **5** |  | **x** |
| **- Gestion de la force de vente** | **42** |  |  |  | **4** | **3** |  |
| **2** | **Marchandisage et Gestion de l'assortiment** | **Fondamentale** | **-Marchandisage et rentabilisation des Linéaires** | **42** |  |  |  | **4** | **7** | **3** | **6** |  | **x** |
| **-Politique d'achat et d'approvisionnement** | **42** |  |  |  | **3** | **3** |  |
| **3** | **Marketing et management de l'entreprise de service** | **Fondamentale** | **- Marketing et management de l'entreprise de service** | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  | **x** |
| **4** | **Management de la logistique** | **Fondamentale** | **Management de la logistique** | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  | **x** |
| **5** | **Options** | **Optionnelle****obligatoire** | **-Gestion de la Qualité** | **28** |  |  |  | **3** | **6** | **2** | **4** |  | **x** |
| -**Création d'un site** **Web** | **28** |  |  |  | **3** | **2** |  | **X** |
|  |  |  |  | **308h** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |

**Semestre 3 M2**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Unité d'enseignement** | **Type de l'UE (Fondamentale / Transversale / Optionnelle)** | **Elément constitutif d'UE (ECUE)** | **Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)** | **Nombre des Crédits accordés** | **Coefficients** | **Modalité d’évaluation** |
| **Cours** | **TD** | **TP** | **Autres** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **Contrôle continu** | **Régime mixte** |
| **1** | **Marketing On Line.** | **Fondamentale** | **-E-Commerce** | **28** |  |  |  | **3** | **7** | **2** | **5** |  | **x** |
| **-Distribution Hi-Tech** | **42** |  |  |  | **4** | **3** |  |
| **2** | **Cadre théorique et méthodologique de l'élaboration d'un rapport de stage** | **Fondamentale** | **-Séminaire de méthodologie** | **28** |  |  |  | **4** | **7** | **3** | **6** |  | **x** |
| **-Analyse des données et atelier SPSS** | **42** |  |  |  | **3** | **3** |  |
| **3** | **Marketing de l'innovation** | **Fondamentale** | **-Marketing de l'innovation** | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  | **x** |
| **4** | **Gestion des ressources humaines** | **Fondamentale** | **Gestion des ressources humaines** | **42** |  |  |  | **5** | **5** | **3** | **3** |  | **x** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | **Options** | **Optionnelle****obligatoire** | **-Gestion des projets****Communication Interpersonnelle** | **42****42** |  |  |  | **3****3** | **6** | **2****2** | **4** |  | **X****x** |
|  |  |  | **308h** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Semestre 4**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **N°** | **Unité d'enseignement** | **Type de l'UE (Fondamentale / Transversale / Optionnelle)** | **Elément constitutif d'UE (ECUE)** | **Volume des heures de formation présentielles (14 semaines)** | **Nombre des Crédits accordés** | **Coefficients** | **Modalité d’évaluation** |
| **Cours** | **TD** | **TP** | **Autres** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **ECUE (le cas échéant)** | **UE** | **Contrôle continu** | **Régime mixte** |
| **1** | **Stage et rapport de stage** |  |  |  |  |  |  | **30** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |