

## Master Professionnel **MARKETING-VENTE en Business to Business**

Année de Master 2 – Alternance Université / Entreprise – statut salarié

Semestre 3			
UE	Libellé matière	CM	ECTS
UE 1 Tronc commun	Propriété industrielle	23h	3
	Systèmes d'information	23h	3
	Conduite de réunions et logiques d'acteurs	23h	3
UE 1 Spécialité	Conception et lancement d'une offre B toB	23h	3
	Gestion de la marque	23h	3
UE 2 Tronc commun	Certification et démarche qualité	23h	3
	Choix d'investissement	23h	3
UE 2 Spécialité	Plan marketing et plan d'actions commerciales	23h	3
	Vente et négociation de solutions d'affaires	23h	3
	Management de l'identité de l'entreprise	23h	3
UE Libre	<i>Action d'entrepreneuriat, associative ou sportive</i>	<i>Remplace un module de 3 ects maximum après accord du Responsable Pédagogique</i>	
Total		230h	30

Contact : Fabienne BENONNIER Responsable Pôle Industriel

Tél : 04 74 23 82 46 - fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr

## Master Professionnel **MARKETING-VENTE en Business to Business**

Année de Master 2 – Alternance Université / Entreprise – statut salarié

Semestre 4			
UE	Libellé matière	CM	ECTS
UE 1 Tronc commun	Gestion de projet	23h	3
	Droit des contrats internationaux	23h	3
	Séminaire international	18h	1
	Problématique et méthodologie du mémoire	20h	2
UE 1 Spécialité	Environnement marché et veille internationale	23h	3
	Fidélisation et gestion des grands comptes	23h	3
UE Professionnalisation	Alternance	8h	
	Retour de mission d'alternance		
	Mission d'alternance		15
	Suivi Individuel	( 10 )	
Total		138h	30
	Révisions	35h	
	Examens	42h	
	Accueil / Informations Pédagogiques /Synthèse	24h	
	Travail Personnel : Recherche Documentaire / Rédaction Mémoires / Préparation Etudes de Cas...	91h	
Total Global Nombre d'heures de formation		560 h = 16 semaines de 35 heures	

Contact : Fabienne BENONNIER Responsable Pôle Industriel

Tél : 04 74 23 82 46 - fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr