

Titre UE/ECUE						Volumes horaires de travail personnel cadré (hors 1500h réglementaires)				Modalités d'évaluation Indiquer ici le mode d'évaluation de la formation ->					
Code UE	Libellé UE	Libellé ECUE ou SAC	Commun Mention (Oui/Non)	Typologie principale	Niveau d'acquisition visé	Volumes horaires d'enseignement et d'encadrement pédagogique dans les 1500h réglementaires				Projet	Stage	Coeff. Par ECUE	Coeff. Par UE (idem ECTS en L, de 1 à 3 en LP)	ECTS OBLIGATOIRE 1=10h ENS / 25h travail étudiant 3 crédits ECTS minimum attribués au niveau de l'UE	MCC (par ECUE ou pour toute l'UE) Ex de libellé : écrit, oral, soutenance, portfolio, SAC, certification en ligne, ...
						CM	TD	Projet (encadrement)	Total ECUE	Nb heures autonomie étudiant	Durée stage en heures				
<b>Semestre 1 - Master Marketing, vente / Parcours MIFER</b>															
UE1	Elaborer une vision stratégique en Marketing-Vente	Marketing stratégique et opérationnel	Oui	Socle	Compétent	20	10		30			1	4	12	Ecrit individuel (60%) - présentation orale (40%)
		Comportement du consommateur	Oui	Socle	Compétent	30			30			1			2 Ecrits individuels (50% chacun)
		Simulation et décisions marketing	Oui	Socle	Compétent		20		20	10		1			Résultat obtenu à la simulation (70%) - Test final QCM (30%)
		Marketing international	Oui	International	Compétent	20			20			2			Rapport de groupe (30%) et soutenance orale (70%)
UE2	Concevoir et piloter des indicateurs de gestion en marketing	Analyse de coût et contrôle de gestion	Oui	Socle	Intermédiaire	20	10		30			1	3	9	2 Ecrits individuels (40% chacun) - présentation orale de groupe (20%)
		Aide à la décision, recherche opérationnelle	Oui	Socle	Intermédiaire	10	10		20			1			3 Ecrits individuels (1/3 chacun)
UE3	Contribuer à la transformation en contexte professionnel 1	Management de l'innovation	Oui	Socle	Intermédiaire	20			20			1	2	6	Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Gestion de projet	Oui	Transversal	Compétent	8	12		20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Projet professionnel collaboratif MIFER : Journées et salon de la franchise	Non	Transversal	Intermédiaire	6		8	14	100		/			Pas d'évaluation au S1
UE4	Communiquer dans un contexte professionnel 1	Anglais des affaires	Oui	International	Compétent		21		21			1	1,3	3	Examen écrit individuel (50%) et oral (50%)
		Expression et culture générale	Oui	Transversal	Compétent	8	8	4	20	20		1			Présentation orale (50%) Dossier de groupe (50%)
<b>TOTAUX SEMESTRE par colonne :</b>						<b>142</b>	<b>91</b>	<b>12</b>	<b>245</b>	<b>130</b>	<b>0</b>			<b>30</b>	
<b>Semestre 2 - Master Marketing, vente / Parcours MIFER</b>															
UE1	S'approprier les usages avancés et spécialisés des outils numériques	Etudes marketing, géomarketing	Oui	Socle	Compétent	26	20		46	20		2	2	6	Examen écrit (30%) + projet de recherche (70%)
		Systèmes d'informations et veille	Oui	Socle	Compétent	20	10		30			1			Examen écrit + dossier de groupe
UE2	Concevoir et/ou piloter des solutions de gestion en marketing-vente	Modèle de business plan	Oui	Socle	Compétent	12	8		20			1	3	9	Examen écrit individuel
		Marketing digital	Oui	Socle	Compétent	20			20			1			Examen écrit individuel (50%) et travail de groupe (50%)
		Distribution omnicanal	Oui	Socle	Compétent	12	8		20			1			Examen écrit individuel (50%) et travail de groupe (50%)
		Spécialisation MIFER : mode de développement en réseaux + conférences réseaux de commercialisation	Non	Ouvert	Intermédiaire	12	12		24			1			Examen écrit individuel (50%) et travail de groupe (50%)
UE3	Communiquer dans un contexte professionnel 2	Anglais des affaires	Oui	International	Compétent		21		21			1	1	3	Examen écrit (50%) et oral (50%)
		Rédiger son CV et sa lettre de motivation (niv. 2)	Oui	Transversal	Compétent		2,5		2,5						Se référer au SIO
		Se préparer à l'entretien de sélection	Oui	Transversal	Compétent		7		7						Se référer au SIO
		Information & numérique (be by media)	Oui	Transversal	Intermédiaire		3	2	5	25		1			Certification en ligne
UE4	Contribuer à la transformation en contexte professionnel 2	Marketing durable et RSE	Oui	Transversal	Intermédiaire	14	6		20			1	3	12	Examen écrit individuel
		Management des ressources humaines	Oui	Ouvert	Intermédiaire	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Projet professionnel collaboratif MIFER : Journées et salon de la franchise	Non	Transversal	Compétent			24	24	120		3			5 soutenances orales et rapport écrit
<b>TOTAUX SEMESTRE par colonne :</b>						<b>136</b>	<b>97,5</b>	<b>26</b>	<b>259,5</b>	<b>165</b>	<b>0</b>			<b>30</b>	
<b>Semestre 3 - Master Marketing, vente / Parcours MIFER</b>															
UE1	Marketing des réseaux de franchise et du commerce organisé	Mutations numériques, technologiques et environnementales, nouveaux comportements des consommateurs et réseaux de franchise	Non	Socle	Compétent	15			15			1	2	6	Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Stratégies d'implantation et de développement spatiales	Non	Socle	Compétent	15			15			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Marketing territorial et marketing du point de vente	Non	Socle	Compétent	15			15			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
UE2	Ingénierie et développement des réseaux	Création, lancement et stratégie de développement spatial d'un réseau (dimension nationale et internationale)	Non	Socle	Compétent	20			20			1	3	9	Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Les savoir-faire en franchise : nature, mesure, outils de transmission, adaptations, contrôle	Non	Socle	Compétent	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Gestion financière et Ingénierie du modèle économique des réseaux	Non	Socle	Compétent	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Méthodologie de diagnostic des réseaux de franchise	Non	Socle	Compétent	15			15			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
UE3	Management et animation des réseaux	Management des réseaux : les fondamentaux	Non	Socle	Compétent	15			15			1	3	9	Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Animation des réseaux de franchise : communication, formation, accompagnement	Non	Socle	Compétent	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Entreprendre en franchise, approche décisionnelle, facteurs de contingence, incitations, relation d'agence	Non	Socle	Compétent	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
		Contexte juridique des réseaux et système contractuel (au niveau national et international)	Non	Socle	Compétent	20			20			1			Ecrit individuel (50%) Rapport en groupe (50%)
UE4	Langues et Etudes et recherche sur les réseaux	Etude de cas pluridisciplinaire transversale	Non	Transversal	Compétent	20	18		38	30		1	2	6	Soutenance orale (50%) Rapport en groupe (50%)
		Méthodologie de la recherche appliquée aux réseaux	Non	Transversal	Compétent	20		20	40			1			Rapport en groupe
		Mémoire	Non	Transversal	Compétent				0	60		1			Ecrit individuel (50%) Soutenance (50%)
		Anglais des affaires	Oui	International	Compétent		21		21			1			Ecrit individuel (50%) Oral (50%)
<b>TOTAUX SEMESTRE par colonne :</b>						<b>235</b>	<b>21</b>	<b>38</b>	<b>294</b>	<b>90</b>	<b>0</b>			<b>30</b>	
<b>Semestre 4 - Master Marketing, vente / Parcours MIFER</b>															
UE1	Mémoire de fin d'études et soutenance	Mémoire	Non	Socle	Compétent				0		840	1	1	30	
		Soutenance orale	Non	Socle	Intermédiaire				0			1			
<b>TOTAUX SEMESTRE par colonne :</b>						<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>840</b>			<b>30</b>	