

## DELIBERATION CFVU-061-2020

Vu le code de l'éducation, notamment ses articles L.123-1 à L.123-9, L.712-6-1 et L.719-7 ;

Vu le décret 71-871 du 25 octobre 1971 portant création de l'Université d'Angers ;

Vu les statuts et règlements de l'Université d'Angers ;

Vu les convocations envoyées aux membres de la Commission de la Formation et de la Vie Universitaire le 1er juillet 2020,

**Objet de la délibération :** Modifications des Modalités de contrôle de connaissance (MCC) 2020-2021 – I.A.E.

**La commission de la formation et de la vie universitaire réunie le 6 juillet 2020 en formation plénière, le quorum étant atteint, arrête :**

Les modifications de MCC concernant les formations suivantes :

- Master 1 Marketing, vente,
- Master 2 Marketing Vente, Parcours Marketing Digital (MD),
- Master 2 Management et Commerce International, Parcours Management International des Ressources Humaines (MIRH),
- Master 2 Marketing vente Parcours Pricing et Revenue Management.

sont approuvées.

Cette décision est adoptée à la majorité avec 29 voix pour et 4 abstentions.

Christian ROBLÉDO  
*Président de l'Université  
d'Angers*

Signé par : Christian Robledo  
Date : 15/07/2020  
Qualité : Président - Signature électronique certifiée Certinomis  
AA et Agents - 1.2.250.1.86.2.3.8.10.1

La présente décision est exécutoire immédiatement ou après transmission au Rectorat si elle revêt un caractère réglementaire. Elle pourra faire l'objet d'un recours administratif préalable auprès du Président de l'Université dans un délai de deux mois à compter de sa publication ou de sa transmission au Rectorat suivant qu'il s'agisse ou non d'une décision à caractère réglementaire. Conformément aux articles R421-1 et R421-2 du code de justice administrative, en cas de refus ou du rejet implicite consécutif au silence de ce dernier durant deux mois, ladite décision pourra faire l'objet d'un recours auprès du tribunal administratif de Nantes dans le délai de deux mois. Passé ce délai, elle sera reconnue définitive. La juridiction administrative peut être saisie par voie postale (Tribunal administratif de Nantes, 6 allée de l'Île-Gloriette, 44041 Nantes Cedex) mais également par l'application « Télérecours Citoyen » accessible à partir du site Internet [www.telerecours.fr](http://www.telerecours.fr)

**Affiché et mis en ligne le : 16 juillet 2020**

**Fiche de modification des maquettes de formation**

- § UFR : IAE Angers  
§ Avis favorable du Conseil d'UFR du :  
§ Passage à la CFVU du : Semestre 2 de l'année 2019-20  
§ Rentrée universitaire : 2020-2021

**Formation concernée : Master 1 Marketing, vente**

**Nature de la modification (merci de cocher la case) :**

**Structure :**

- Création ou modification ou déplacement d'UE / EC
- Changement d'ECTS
- Mise en place ou retrait de parcours

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- Modification des conditions de validation
- Modification de coefficient(s)
- Modification d'épreuve(s) (nature, durée...)

**Charges d'enseignement :**

- Modification du volume horaire
- Mutualisation ou démutualisation
- Incidence financière :   
*(joindre un argumentaire)*

§ **Avis et remarques éventuelles de la CFVU :**

**Détail de la modification :** Joindre les 2 maquettes

Introduction d'un nouveau cours après diminution du volume d'heures de différents cours pour compenser. Suppression de l'engagement étudiants (désormais uniquement en M2 Marketing Digital) et transfert des 2 ECTS à la nouvelle matière. Aucune incidence financière.

Introduction d'une note minimale pour « Contrat pro, activité professionnelle, stage, mémoire »

Intitulé des éléments	2019/2020	2020/2021
<p><b>Semestre 1</b> UE1-3 E-commerce</p> <p><b>Semestre 2</b> UE2-3 Marketing</p> <p>UE2-4 E-commerce</p>	<p>Marketing Digital et E-commerce 26H CM</p> <p>Exploration, analyse et modélisation de données sous excel 24 H CM, 20 H TD</p> <p>Coef 24</p> <p>11 ECTS Coef 8</p> <p>Comportement du consommateur 24 H CM</p> <p>7 ECTS</p> <p>CRM 24 H CM</p> <p>Engagement étudiant, 2 ECTS</p>	<p>Marketing Digital et E-commerce <b>23 HCM</b></p> <p>Exploration, analyse et modélisation de données sous excel <b>21 H CM, 20 H TD</b></p> <p><b>Coef 26</b></p> <p><b>13 ECTS</b> <b>Coef 10</b></p> <p>Comportement du consommateur <b>21 H CM</b></p> <p>Ajout d'une matière <b>Introduction au Revenue Management</b> <b>12 H CM</b> <b>2 ECTS, Coef 2</b> <b>Session 1 et 2</b> <b>étudiants assidu et dispensé</b> <b>assiduité</b> <b>CT écrit 2h</b></p> <p><b>5 ECTS</b></p> <p>CRM <b>21 H CM</b></p> <p><b>Supprimer</b></p>
<p>UE2-2 Développement personnel et professionnel</p> <p>Contrat pro, activité professionnelle, stage, mémoire</p>	<p>Pas de note minimale</p>	<p><b>Introduction d'une note minimale 10/20</b></p>

**Master 1 Marketing, Vente**

2020/2021 CFVU 6 juillet 2020

V.D.I. : AMMV / 74

V.E.T. : AM1MV / 1

Intitulé de l'élément	Code Nature	Nbre d'heures			ECTS	Coef.	Session 1						Session 2					Remarques (Etablissements co-habilités; cours communs)
		CM	TD	H/etud			Assidu				Dispensé assiduité		CT		CC			
							CT		CC		CT		CT		CC			
							Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Report	
<b>Semestre 1</b>	<b>SEM</b>	<b>122</b>	<b>82</b>	<b>213</b>	<b>30</b>	<b>24</b>												
<b>UE1-1 Méthodes et outils de management 1</b>	<b>UE</b>	<b>28</b>	<b>18</b>	<b>46</b>	<b>7</b>	<b>4</b>												
Gestion de projet	MATI	12		12	2	2	30min	2			30min	2	30min	2				Mutualisé avec le M1 GRH
Méthodologie de recherche	MATI	12		12	3	2	30min	2			30min	2	30min	2				Mutualisé avec le M1 GRH
Lancement de projet wordpress	MATI	4		4														Mutualisé avec le M1 GRH Non évalué
Informatique : Tableaux de bord, reporting	MATI		18	18	2		Dossier	VAL NVAL			Dossier	VAL NVAL	Dossier	VAL NVAL				
<b>UE1-2 Pratiques de management</b>	<b>UE</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>28</b>	<b>5</b>	<b>4</b>												
Entrepreneuriat	MATI	12		12	2	2	30min	2			30min	2	30min	2				Mutualisé avec le M1 GRH
Management de l'innovation	MATI	12		12	3	2	30min	2			30min	2	30min	2				Mutualisé avec le M1 GRH
Choix Applications UE1-2 (1/4)	CHOI		4	4														
Applications Gestion de Projet	MATI		4	4														Non évalué
Applications Méthodologie de Recherche	MATI		4	4														Non évalué
Applications Entrepreneuriat	MATI		4	4														Non évalué
Applications Management de l'Innovation	MATI		4	4														Non évalué
<b>UE1-3 E-Commerce</b>	<b>UE</b>	<b>44</b>	<b>38</b>	<b>82</b>	<b>7</b>	<b>8</b>												
Marketing digital et E-commerce	MATI	23		23	3	4	2h	3			2h	3	2h	3				
Exploration, analyse et modélisation de données sous Excel	MATI	21	20	41	2	2			x	2	2h	2	2h	2	x	2	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA
Anglais pour le Marketing	MATI		18	18	2	2			x	2	2h	2	2h	2	x	2	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA
<b>UE1-4 Marketing digital</b>		<b>35</b>	<b>22</b>	<b>57</b>	<b>11</b>	<b>8</b>												
Communication 360°	MATI	14		14	3	4	2h	3			2h	3	2h	3				
Search marketing	MATI	14		14	3	2	2h	3			2h	3	2h	3				
Social marketing	MATI	7		7	2													Validation par présence
TD Marketing mutualisés	BLOC		22	22	3	2												
Communication 360°	MATI		10	10		1			x	1					x	1	oui	Pas d'épreuve pour les DA
Search marketing	MATI		6	6		1			x	1					x	1	oui	Pas d'épreuve pour les DA
Social marketing	MATI		6	6		1			x	1	2h	1	2h	1	x	1	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 1h pour les DA

**Validation du semestre 3 si UE 1-3 >=10 et UE 1-4 >=10**

**Master 1 Marketing, Vente**

2020/2021 CFVU 6 juillet 2020

V.D.I. : AMMV / 74

V.E.T. : AM1MV / 1

Intitulé de l'élément	Code Nature	Nbre d'heures			ECTS	Coef.	Session 1						Session 2					Remarques (Etablissements co-habilités; cours communs)	
		CM	TD	H/etud			Assidu				Dispensé assiduité		CT			CC			Report
							CT		CC		CT		CT		CC				
							Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.			
<b>Semestre 2</b>	<b>SEM</b>	<b>108</b>	<b>104</b>	<b>212</b>	<b>30</b>	<b>26</b>													
<b>UE2-1 Méthodes et outils de management 2</b>	<b>UE</b>	<b>24</b>	<b>28</b>	<b>52</b>	<b>8</b>	<b>7</b>													
Ethique des affaires	MATI	12		12	2	2	2h	2			2h	2	2h	2				Mutualisé avec le M1 GRH	
Anglais : Préparation aux tests de certification	MATI	12		12	2	2	1h	2			1h	2	1h	2				Mutualisé avec le M1 GRH	
Informatique : wordpress	MATI		18	18	2		Dossier	VAL NVAL			Dossier	VAL NVAL	Dossier	VAL NVAL					
Choix Applications UE2-1 (1/4)	CHOI		10	10															
Applications Gestion de Projet	MATI		10	10	2	3			x	3	2h	3	2h	3	x	3	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA	
Applications Méthodologie de Recherche	MATI		10	10	2	3			x	3	2h	3	2h	3	x	3	oui		
Applications Entrepreneuriat	MATI		10	10	2	3			x	3	2h	3	2h	3	x	3	oui		
Applications Management de l'Innovation	MATI		10	10	2	3			x	3	2h	3	2h	3	x	3	oui		
<b>UE2-2 Développement personnel et professionnel</b>	<b>UE</b>		<b>2</b>		<b>4</b>	<b>3</b>												<b>Validation obligatoire 10/20</b>	
Contrat pro, activité professionnelle, stage, mémoire	STAG		2		4	3	x	3			x	3	x	3				CT = Rapport + Mémoire	
<b>UE2-3 Marketing</b>	<b>UE</b>	<b>57</b>	<b>46</b>	<b>103</b>	<b>13</b>	<b>10</b>													
Méthodes quantitatives	MATI	12		12														Mutualisé avec le M1 GRH Non évalué	
Comportement du consommateur	MATI	21		21	4	4	2h	3			2h	3	2h	3					
Méthodes qualitatives	MATI	12		12														Mutualisé avec le M1 GRH Non évalué	
Anglais pour le Marketing	MATI		18	18	2	2			x	2	2h	2	2h	2	x	2	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA	
<b>Introduction au Revenue Management</b>	<b>MATI</b>	<b>12</b>		<b>12</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2h</b>				<b>2h</b>		<b>2h</b>						
TD Marketing mutualisés	BLOC		28	28	5	2													
Méthodes quantitatives	MATI		14	14		1			x	1	2h	1	2h	1	x	1	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA	
Méthodes qualitatives	MATI		14	14		1			x	1	2h	1	2h	1	x	1	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA	
<b>UE2-4 E-commerce</b>	<b>UE</b>	<b>27</b>	<b>30</b>	<b>57</b>	<b>5</b>	<b>6</b>													
CRM	MATI	21		21	2	4	2h	3			2h	3	2h	3					
Créativité	MATI	6		6														Non évalué	
Engagement étudiant	PRJ						Dossier	VAL/NVAL			Dossier	VAL/NVAL	Dossier	VAL/NVAL					
TD Marketing mutualisés	BLOC		30	30	3	2													
Marketing digital et E-commerce	MATI		15	15		1			x	1					x	1	oui	Pas d'épreuve pour les DA	
Créativité	MATI		15	15		1			x	1	2h	1	2h	1	x	1	oui	Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT écrit 2h pour les DA	

**Validation du semestre 4 si UE 2-3 >=10 et UE 2-4 >=10**

## Fiche de modification des maquettes de formation

- § UFR : IAE Angers
- § Avis favorable du Conseil d'UFR du :
- § Passage à la CFVU du : 6 juillet 2020
- § Rentrée universitaire : 2020-2021

**Formation concernée : Master 2 Marketing Vente  
Parcours Marketing Digital (MD)**

**Nature de la modification (merci de cocher la case) :**

**Structure :**

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| Création ou modification ou déplacement d'UE / EC | <input type="checkbox"/>            |
| Changement d'ECTS                                 | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Mise en place ou retrait de parcours              | <input type="checkbox"/>            |

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| Modification des conditions de validation    | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Modification de coefficient(s)               | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Modification d'épreuve(s) (nature, durée...) | <input type="checkbox"/>            |

**Charges d'enseignement :**

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| Modification du volume horaire                             | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Mutualisation ou démutualisation                           | <input type="checkbox"/>            |
| Incidence financière :<br><i>(joindre un argumentaire)</i> | <input checked="" type="checkbox"/> |

§ **Avis et remarques éventuelles de la CFVU :**

**Détail de la modification :** Joindre les 2 maquettes

Introduction d'un design sprint (32 H TD) afin de satisfaire aux conditions horaires liées à l'ouverture à l'apprentissage. Il en résulte une incidence financière qui sera compensée par les recettes issues de l'apprentissage.

Introduction d'une note minimale pour le stage ou le contrat de professionnalisation

Modification du contrôle des connaissances pour Technique d'acquisition en ligne

Intitulé des éléments	2019/2020	2020/2021
<p><b>Semestre 4</b></p> <p>UE4-1 Stratégie de la marque et relation client</p>	<p>Techniques acquisition en ligne Session 1 et 2 Etudiants assidu et dispensé assiduité CT écrit 2h</p>	<p>Techniques acquisition en ligne <b>Etudiants assidu</b> <b>Session 1</b> <b>CC</b> <b>Session 2</b> <b>Report du CC</b></p> <p><b>Etudiants DA</b> <b>Session 1 et 2</b> <b>CT écrit 2h</b></p>
<p>UE4-2 Commerce connecté</p>	<p>8 ECTS</p> <p>E-Marketing 18 H CM 2 ECTS, Coef 2</p>	<p><b>7 ECTS</b></p> <p>E-Marketing 18 H CM <b>1 ECTS</b>, Coef 2</p>
<p>UE4-3 Applications professionnelles</p>	<p>12 ECTS</p>	<p><b>13 ECTS</b></p> <p>Ajout d'une matière</p> <p><b>Design Sprint</b> <b>32 H TD</b> <b>1 ECTS</b>, <b>Session 1 et 2</b> <b>étudiants assidu et dispensé</b> <b>assiduité</b> <b>Val / Non Val</b></p>
<p>UE4-3 Applications professionnelles</p> <p>Stage ou contrat de professionnalisation</p>	<p>Pas de note minimale</p>	<p><b>Introduction d'une note minimale 10/20</b></p>

**Master 2 Marketing, Vente  
Parcours Marketing digital**

2020/2021 CFVU 6 juillet 2020

Intitulé de l'élément	Nature	Nbre d'heures			ECTS	Coef.	Session 1								Session 2						Remarques				
		CM	TD	H/etud			Assidu				Dispense assiduité				CT		CC		Oral						
							CT		CC		Oral		CT		Oral		CT		CC			Oral			
							Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.		Report	Durée	Coef.	Report
<b>Semestre 3</b>	<b>SEM</b>	<b>93</b>	<b>99</b>	<b>192</b>	<b>30</b>	<b>31</b>																			
<b>UE3-1 Outils décisionnels</b>	<b>UE</b>	<b>21</b>	<b>51</b>	<b>72</b>	<b>11</b>	<b>12</b>																			
Programmation	MATI		20	20	2	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				
Analyses de données marketing	MATI	9	9	18	2	4	2h	4					2h	4			2h	4							
Datavisualisation	MATI		12	12	2	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				
Webanalytics	MATI	12		12	3	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				
Etudes en ligne	MATI		10	10	2	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				
<b>UE3-2 Gestion de projet</b>	<b>UE</b>	<b>36</b>	<b>30</b>	<b>66</b>	<b>10</b>	<b>9</b>																			
Gestion de projet	MATI	12	12	24	3	4			x	4			2h	4			2h	4		4	oui				
Conduite du changement	MATI	12		12	1																			Les assidus : Validation par présentiel Les DA : Validation sur dossier	
Mener un projet d'étude marketing	MATI	12		12	3	3	2h	3					2h	3			2h	3							
Anglais	MATI		18	18	3	2			x	2			3h	2			3h	2		2	oui				
<b>UE3-3 Relation client et Internet</b>	<b>UE</b>	<b>36</b>	<b>18</b>	<b>54</b>	<b>9</b>	<b>10</b>																			
Stratégie de la marque et storytelling	MATI	15		15	3	4	x	4					2h	4			2h	4							
Méthodes créatives	MATI		18	18	3	2			x	2			2h	2			2h	2		x	2				Session 2 : Report CC pour les assidus CT écrit 2h pour les DA
Stratégie de communication digitale	MATI	21		21	3	4	2h	4					2h	4			2h	4							
<b>Semestre 4</b>	<b>SEM</b>	<b>108</b>	<b>100</b>	<b>208</b>	<b>30</b>	<b>30</b>																			
<b>UE4-1 Stratégie de la marque et relation client</b>	<b>UE</b>	<b>63</b>	<b>8</b>	<b>71</b>	<b>10</b>	<b>12</b>																			
Marketing expérientiel	MATI	18	8	26	3	4	2h	4					2h	4			2h	4							
Marketing direct et emailing	MATI	15		15	2	2			x	2			2h	3			2h	3		x	oui				
Techniques d'acquisition en ligne	MATI	15		15	2	2			x	2			2h	2			2h	2		x	oui				Session 2 : Report CC pour les assidus CT écrit 2h pour les DA
Droit de la communication	MATI	15		15	3	4	2h	4					2h	4			2h	4							
<b>UE4-2 Commerce connecté</b>	<b>UE</b>	<b>45</b>	<b>12</b>	<b>57</b>	<b>7</b>	<b>8</b>																			
Stratégie crosscanal et commerce phygital	MATI	15		15	3	4	2h	4					2h	4			2h	4							
Marketing mobile et internet des objets	MATI	12	12	24	3	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT 2h pour les DA
E-marketing	MATI	18		18	1	2			x	2			2h	2			2h	2		2	oui				Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT 2h pour les DA
<b>UE4-3 Applications professionnelles</b>	<b>UE</b>		<b>80</b>	<b>80</b>	<b>13</b>	<b>10</b>																			
Projets professionnels	PRJ		2	2	3	3			x	3			2h	3			2h	3		3	oui				Session 2 : Report du CC pour les Assidus CT 2h pour les DA
Engagement étudiant	MATI				1																			Val / Nval	
Conférences	MATI		10	10																				Non évalué	
SUIO-IP	MATI																							Non évalué	
Stage ou contrat de professionnalisation	MATI				7	7	Rapport	0,5			Soutenance	0,5	Rapport	0,5	Soutenance	0,5	Rapport	0,5							Validation 10/20 obligatoire
Certification Voltaire	MATI				1																			Val / Nval	
<b>Design Sprint</b>	<b>MATI</b>		<b>32</b>	<b>32</b>	<b>1</b>																			Val / Nval	
Regroupement	MATI		36	36																				Heures de regroupement pour les étudiants en contrat de professionnalisation	



**Fiche de modification des maquettes de formation**

- § UFR : IAE Angers
- § Avis favorable du Conseil d'UFR du :
- § Passage à la CFVU du : 6 juillet 2020
- § Rentrée universitaire : 2020-2021

**Formation concernée : Master 2 Management et Commerce International  
Parcours Management International des Ressources Humaines (MIRH)**

**Nature de la modification (merci de cocher la case) :**

**Structure :**

- Création ou modification ou déplacement d'UE / EC
- Changement d'ECTS
- Mise en place ou retrait de parcours

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- Modification des conditions de validation
- Modification de coefficient(s)
- Modification d'épreuve(s) (nature, durée...)

**Charges d'enseignement :**

- Modification du volume horaire
- Mutualisation ou démutualisation
- Incidence financière :   
*(joindre un argumentaire)*

§ **Avis et remarques éventuelles de la CFVU :**

**Détail de la modification :** Joindre les 2 maquettes

Intitulé des éléments	2019/2020	2020/2021
Suite à des <b>ajustements décidés par l'équipe pédagogique</b> , il résulte les modifications suivantes ( <b>incidence financière mineure</b> ) :		
<p>UE 11 : Politiques RH approfondies</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recrutement</li> <li>- Gestion des compétences</li> <li>- Compensation policy</li> <li>- Performance appraisal</li> <li>- Formation</li> <li>- E-HRM</li> <li>- Management des restructurations</li> </ul> <p>UE 12 : Environnement et politiques RH à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aspects juridiques de la mobilité internationale</li> <li>- International mobility</li> </ul> <p>UE 13 : Langues étrangères</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- LV1 Anglais</li> <li>- LV2 Allemand ou espagnol</li> </ul> <p>UE 14 : Méthodologie de la recherche</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nouvelles théories des organisations</li> </ul>	<p>Pour l'ensemble de ces cours : Evaluation session 2 pour étudiants assidu et dispensé d'assiduité sous forme : d'examen écrit</p>	<p>Pour l'ensemble de ces cours : Evaluation session 2 pour étudiants assidu et dispensé d'assiduité sous forme : d'oral (0h30)</p>





**Fiche de modification des maquettes de formation**

- § UFR : IAE Angers
- § Avis favorable du Conseil d'UFR du :
- § Passage à la CFVU du : 6 juillet 2020
- § Rentrée universitaire : 2020-2021

Formation concernée : Master 2 Marketing vente  
Parcours Pricing et Revenue Management

**Nature de la modification (merci de cocher la case) :**

**Structure :**

- Création ou modification ou déplacement d'UE / EC
- Changement d'ECTS
- Mise en place ou retrait de parcours

**Modalités de contrôle des connaissances :**

- Modification des conditions de validation
- Modification de coefficient(s)
- Modification d'épreuve(s) (nature, durée...)

**Charges d'enseignement :**

- Modification du volume horaire
- Mutualisation ou démutualisation
- Incidence financière :   
*(joindre un argumentaire)*

§ **Avis et remarques éventuelles de la CFVU :**

**Détail de la modification :** Joindre les 2 maquettes

Réduction du volume de cours intitulé DATA Analytics & Big DATA en raison de la difficulté à trouver un intervenant. Ventilation des heures sur d'autres cours. Aucune incidence financière

Intitulé des éléments	2019/2020	2020/2021
<p><b>Semestre 3</b></p> <p><b>UE3-1 Pricing et méthodes du marketing des services</b></p> <p><b>UE3-2 Modèles de revenue management</b></p> <p><b>Semestre 4</b></p> <p><b>UE4-1 Système et organisation du revenue management</b></p>	<p>Excel approfondi 20 H TD</p> <p>Interventions de professeurs étrangers (en anglais) 15 H CM</p> <p>Simulations et jeux 10 H TD</p> <p>DATA Analytics &amp; Big DATA 20 H CM, 10 H TD.</p>	<p>Excel approfondi <b>25 H TD</b></p> <p>Interventions de professeurs étrangers (en anglais) <b>20 H CM</b></p> <p>Simulations et jeux <b>15 H TD</b></p> <p>DATA Analytics &amp; Big DATA <b>15 H CM, 10 H TD.</b></p>

**Master 2 Marketing, vente  
Parcours Pricing et Revenue Management**

2020/2021 CFVU 6 juillet 2020

V.E.T. : AM2PRM / 1

Intitulé de l'élément	Code Nature	Nbre d'heures			ECTS	Coef.	Session 1						Session 2						Remarques (Etablissements co-habilités; cours communs)						
		CM	TD	H/etud			Assidu			Dispensé assiduité			CT		CC		Oral								
							CT		CC		Oral		CT		Oral		CT			CC		Oral			
							Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.	Durée	Coef.		Report	Durée	Coef.	Report		
<b>Semestre 3</b>	<b>SEM</b>	<b>161</b>	<b>61</b>	<b>222</b>	<b>30</b>	<b>28</b>																			
<b>m</b>	<b>UE</b>	<b>76</b>	<b>41</b>	<b>117</b>	<b>16</b>	<b>15</b>																			
Marketing des services	MATI	15	6	21	3	3	2h	3					2h	3			2h	3							
Modèle et pratique du pricing	MATI	25		25	4	3	2h	3					2h	3			2h	3						ESSCA	
Aspects juridiques du revenue management	MATI	11		11	3	3	1h	3					1h	3			1h	3						ESSCA	
Techniques de prévisions en revenue management	MATI	10	10	20	3	3	1h	1	Dossier	2			1h	3			1h	1 ou 3	Dossier	2	oui				
Excel approfondi	MATI		25	25	3	3	2h	3					2h	3			2h	3							
Conférences	MATI	15		15																				Non évalué	
<b>UE3-2 Modèles de revenue management</b>	<b>UE</b>	<b>85</b>	<b>20</b>	<b>105</b>	<b>14</b>	<b>13</b>																			
Introduction au revenue Management (en anglais)	MATI	10		10	2	1	1h	1					1h	1			1h	1							
Techniques d'optimisation en revenue management (en anglais)	MATI	20		20	3	3	2h	3					2h	3			2h	3						ESSCA	
Modèles de revenue management (en anglais)	MATI	20		20	3	3	2h	3					2h	3			2h	3						ESSCA	
Anglais	MATI		20	20	3	3	1h	1,5			x	1,5	1h	1,5	x	1,5	1h	1,5				x	1,5	non	ESSCA
Interventions de Professeurs étrangers (en anglais)	MATI	20		20	1	1	1h	1					1h	1			1h	1							
E-distribution et digital dans les services (en anglais)	MATI	15		15	2	2	2h	2					2h	2			2h	2							
<b>Semestre 4</b>	<b>SEM</b>	<b>100</b>	<b>26</b>	<b>124</b>	<b>30</b>	<b>29</b>																			
<b>UE4-1 Système et organisation du revenue management</b>	<b>UE</b>	<b>65</b>	<b>15</b>	<b>80</b>	<b>15</b>	<b>14</b>																			
Système de revenue management et de pricing	MATI	25		25	4	4	2h	4					2h	4			2h	4						ESSCA	
Organisation du revenue management	MATI	25		25	4	4	2h	4					2h	4			2h	4						ESSCA	
DATA Analytics & Big DATA	MATI	15		15	5	4	2h	2					2h	2			2h	2							
Simulations et jeux	MATI		15	15	2	2			x	2			Dossier	2			Dossier	2	x	2	oui				Session 2 : Report du CC pour les Assidus Dossier pour les DA
<b>UE4-2 Projet professionnel</b>	<b>UE</b>	<b>30</b>		<b>34</b>	<b>15</b>	<b>15</b>																			
Conception et mise en œuvre d'un projet (en marketing des services, pricing et/ou revenue management)	MATI	10	4	14	5	5	Dossier	5					Dossier	5			Dossier	5						ESSCA	
Stage	STAG		2		8	8	x	8					x	8			x	8						CT = Rapport + Soutenance	
Conduire un projet de recherche en PRM	MATI	20		20	2	2	Dossier	2					Dossier	2			Dossier	2						ESSCA	