

Maquette des enseignements

M2 MCI Perpignan - 2022-2023

	Codes Apogee	Type	ECTS	Coef	Lib long	VOLUME HORAIRE					Enseignants	Modalités de Contrôle des Connaissances								
						CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant		SESSION UNIQUE ou 1ère SESSION			MCC SESSION 2					
												Contrôle continu			Contrôle terminal			Contrôle terminal		
												EC	OR	Autres	EC	OR	Autres	EC	OR	Autres
Nombre			Nb et Nature			Calcul de la note finale			%	Durée	%	%	Nature							
Semestre 3	AMCISN31	SE@	30	30	SEMESTRE 3 - MASTER 2 - MCI	90	90	0		180										
	AMCI3U11	UE@	9	9	S3UE1 - Cross Cultural management skills	10	50	0		60										
	AMCI3BP1	MAT	3	3	Business practices (en anglais)		10			10	MC LELLAN L.	50%	50%							
	AMCI3PP1	MAT	2	2	Communication et posture professionnelle	10	10			20	GEORGE A.		100%							
	AMCI3PC1	MAT	2	2	Practicas commerciales		20			20	VIALA E.	50%	50%							
	AMCI3MM1	MAT	2	2	Managing multicultural teams		10			10	AXELOS J.	50%	50%							
	AMCI3U21	UE@	7	7	S3UE2 - Gestion de Projet	40	20	0		60										
	AMCI3MP1	MAMU	3	3	Management de projets	20				20	GEORGE A.		100%							
	AMCI3PR1	MATI	X	X	Management de projets		20			20	ASNAR K.		100%							
	AMCI3RP1	MAMU	4	4	Maîtriser les références de la Certification PRINCE 2	20				20	QRP INTERNATIONAL	100%	2 H							
	AMCI3CP1	MATI	X	X	Obtenir la certification PRINCE 2															
	AMCI3U31	UE@	10	10	S3UE3 - International Strategic Deployment	30	10	0		40										
	AMCI3M1	MAT	4	4	International Marketing Strategy (en anglais)	10				10	VIALA E.		100%							
	AMCI3SP1	MAT	3	3	Strategies and Process of Internationalisation (en anglais)	10	10			20	VIALA E./SATIAT R.		100%							
	AMCI3TF1	MAT	3	3	Techniques de financement des opérations d'import-export	10	10			10	SEKKIOU J.		100%							
	AMCI3U41	UE@	4	4	S3UE4 - RSE et Commerce International	10	10	0		20										
AMCI3RS1	MAT	2	2	Identifier les différents domaines et enjeux de la RSE	10				10	RESK DIOAMNDE A.		100%								
AMCI3IR1	MAT	2	2	Intégrer la RSE dans son activité commerciale		10			10	RESK DIOAMNDE A.		100%								
Semestre 4	AMCISN41	SE@	30	30	SEMESTRE 4 - MASTER 2 - MCI	40	140	0		180										
	AMCI4U11	UE@	8	8	S4UE1 - International professional skills and practices	20	20	0		40										
	AMCI4IP1	MAT	4	4	International Purchasing (en anglais)	10	10			20	GEORGE A.	50%	50%							
	AMCI4IT1	MAT	4	4	International trade negotiation	10	10			20	GEORGE A.		50%	50%						
	AMCI4U21	UE@	12	12	S4UE2 - Marketing tools and trade implementation	20	40	0		60										
	AMCI4DM1	MAT	4	4	Digital Marketing solutions in an international envmt	10	10			20	TERRIER B.		100%							
	AMCI4HD1	MAT	4	4	How to design an offer on different types of market	5	15			20	SATIAT R.		100%							
	AMCI4HI1	MAT	4	4	How to identify the challenges of an intern trade context	5	15			20	DAMAIS A.C.		100%							
	AMCI4U31	UE@	10	10	S4UE3 - Professionalization 2	0	80	0		80										
	AMCI4CE1	MAT	1	1	Conduite vers l'emploi		10			10	SIP REKAS	50%	50%							
	AMCI4PS1	MAT	1	1	Préparation au stage		5			5	GEORGE A.									
	AMCI4PE1	MAT	3	3	Projet d'entreprise		40			40	GEORGE A.	50%	50%							
AMCI4CO1	MATI	X	X	Conférences		25			25		50%	50%								
AMCI4ST1	MAT	5	5	Stage Projet Professionnalisant Partenaires - Université							50%	50%								

130	230	0	360
-----	-----	---	-----