

PRO	UNITES DE FORMATION	MODULES			Horaires hebdomadaires	
		Nombre ECTS	Code	INTITULES	1ère année	2ème année
ETUDE ET VEILLE COMMERCIALES INTERNATIONALES	UF 41 Etude et veille des marchés étrangers 216 h	8 ECTS	UF41M1	Marketing international	3,5 H	
		6 ECTS	UF41M2	Diagnostic des marchés étrangers	2,5 H	
	UF 42 Informatique commerciale 108 h	6 ECTS	UF42M1	informatique commerciale	3 H	
VENTE A L'EXPORT	UF 51 Prospection et suivi de clientèle 288 h + 8 semaines de stage à l'étranger	3 ECTS	UF51M1	Méthodologie de la prospection à l'international	4 H	
		7 ECTS	UF51M2	Mise en œuvre et suivi de la prospection à l'international	2 H	2 H
	UF 52 Négociation-vente 180 h dont 72 h de co-enseignement	3 ECTS	UF52M1	Offre commerciale à l'export		2 H
		7 ECTS	UF52M2	Négociation vente à l'export (Anglais, Espagnol, Allemand)		7 H
GESTION DES OPERATIONS D'IMPORT-EXPORT	UF61 Montage des opérations d'import export 198 h	6 ECTS	UF61M1	Transport logistique		2,5 h
		4 ECTS	UF61M2	Financement à l'international		2 H
		2 ECTS	UF61M3	Les achats à l'international		1 H
	UF62 Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports 36 h + 4 semaines de stage	8 ECTS	UF62M1	Gestion documentaire des activités d'import export et suivi des activités supports		1,5 H
Modules Partenariats		Partenariat - aide à la mobilité et suivi de stage			1 H	
		Partenariat - management Interculturel			1 H	
		Partenariat - prospection et suivi de stage / actions CCE				1 H