

Majeure en Management Commercial

Liste de cours à titre indicatif

Stratégie commerciale et Intelligence économique

Management de la force de vente

Optimisation de la performance commerciale

Outils digitaux et numériques (CRM, gestion Data, Marketing automation, creation mini site web)

Web marketing et Social selling

Stratégies de négociation

International negotiation (reprise des fondamentaux cours de vente et ouverture sur les différences culturelles dans la négociation)

Politique d'investissement et Vente complexe

English for negotiations

Foreign Language (French, English or German)

Mission Diagnostic commercial (mission confiée par une entreprise pour laquelle les étudiants font des préconisations et développe un plan d'actions commerciales)