

**CALENDRIER D'ALTERNANCE 2016-2017**  
**PROGRAMME BACHELOR EN MANAGEMENT INTERNATIONAL DU GROUPE ESC CLERMONT -**  
**3ème année**  
**Filière Vente & Marketing Digital**

**Semestres 1 et 2 : Acquérir les nouvelles techniques marketing et commerciales dans le domaine du digital et développer ses compétences comportementales en vente, intégrer son apprentissage**

ENSEIGNEMENT	HEURES DE COURS	HEURES DE TRAVAIL ENCADRÉ	CREDITS ECTS
<b>Séminaires Marketing</b>	<b>150</b>	<b>72</b>	<b>26</b>
Séminaire 1 : E-business Strategies	36	12	6
Séminaire 2 : Digital Marketing and Data Analysis	90	48	14
Séminaire 3 : Gestion Relation Client	24	12	6
<b>Séminaires Vente et Développement</b>	<b>168</b>	<b>69</b>	<b>28</b>
Séminaire 4 : Web site development	36	27	6
Séminaire 5 : Vente et Organisation commerciale	36	21	6
Séminaire 6 : Négociation-Vente	72	---	12
Séminaire 7 : Ethique des affaires	24	21	4
<b>Préparation insertion professionnelle</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>--</b>
Atelier de professionnalisation (français/anglais)	3	13	--
<b>Alternance</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>6</b>
Mémoire (Ecrit-Soutenance Orale)	21	15	6

<b>TOTAL</b>	<b>342</b>	<b>169</b>	<b>60 crédits ECTS</b>
<b>511 HEURES</b>			