

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National													
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H													
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entrepreneuriat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°											
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance			
3		60 ECTS		4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS												
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	42	10,5	0	0											
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	-2	29,5	50	0											
Date	Horaire																								
vendredi 17 novembre 2023	11h00														Réunion de rentrée										
lundi 20 novembre 2023	08h30-12h00			PIERRE																					
lundi 20 novembre 2023	13h30-17h00			PIERRE																					
mardi 21 novembre 2023	08h30-12h00											PIERRE													
mardi 21 novembre 2023	13h30-17h00																								
lundi 27 novembre 2023	08h30-12h00																								
lundi 27 novembre 2023	13h30-17h00																								
mardi 28 novembre 2023	08h30-12h00																								
mardi 28 novembre 2023	13h30-17h00																								
lundi 4 décembre 2023	08h30-12h30																								
lundi 4 décembre 2023	13h30-17h00																								
mardi 5 décembre 2023	08h30-12h30																								
mardi 5 décembre 2023	13h30-17h00																								
lundi 11 décembre 2023	08h30-12h00																								
lundi 11 décembre 2023	13h30-17h00																								
mardi 12 décembre 2023	08h30-12h00																								
mardi 12 décembre 2023	13h30-17h00																								
lundi 18 décembre 2023	08h30-12h00																								
lundi 18 décembre 2023	13h30-17h00																								
mardi 19 décembre 2023	08h30-12h00																								
mardi 19 décembre 2023	13h30-17h00																								
lundi 25 décembre 2023	08h30-12h00															Congés-Fermeture									
lundi 25 décembre 2023	13h30-17h00															Congés-Fermeture									
mardi 26 décembre 2023	08h30-12h00															Congés-Fermeture									
mardi 26 décembre 2023	13h30-17h00															Congés-Fermeture									

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National		
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H		
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entrepreneuriat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.	Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise	Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.	Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises	L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.	Mémoire et soutenance		
3		60 ECTS	4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS	
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0	
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0	
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	42	10,5	0	0
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	-2	29,5	50	0
Date	Horaire													
lundi 1 janvier 2024	08h30-12h00												Congés-Fermeture	
lundi 1 janvier 2024	13h30-17h00												Congés-Fermeture	
mardi 2 janvier 2024	08h30-12h00												Congés-Fermeture	
mardi 2 janvier 2024	13h30-17h00												Congés-Fermeture	
lundi 8 janvier 2024	08h30-12h00													
lundi 8 janvier 2024	13h30-17h00													
mardi 9 janvier 2024	08h30-12h00													
mardi 9 janvier 2024	13h30-17h00													
lundi 15 janvier 2024	08h30-12h00													
lundi 15 janvier 2024	13h30-17h00													
mardi 16 janvier 2024	08h30-12h00	GALAS												
mardi 16 janvier 2024	13h30-17h00													
lundi 22 janvier 2024	08h30-12h00													
lundi 22 janvier 2024	13h30-17h00													
mardi 23 janvier 2024	08h30-12h00	GALAS												
mardi 23 janvier 2024	13h30-17h00													
lundi 29 janvier 2024	08h30-12h00													
lundi 29 janvier 2024	13h30-17h00													
mardi 30 janvier 2024	08h30-12h00	GALAS												
mardi 30 janvier 2024	13h30-17h00													
lundi 5 février 2024	08h30-12h00													
lundi 5 février 2024	13h30-17h00													
mardi 6 février 2024	08h30-12h00													
mardi 6 février 2024	13h30-17h00													
lundi 12 février 2024	08h30-12h00													
lundi 12 février 2024	13h30-17h00													
mardi 13 février 2024	08h30-12h00													
mardi 13 février 2024	13h30-17h00													
lundi 19 février 2024	08h30-12h00													
lundi 19 février 2024	13h30-17h00													
mardi 20 février 2024	08h30-12h00													
mardi 20 février 2024	13h30-17h00													
lundi 26 février 2024	08h30-12h00													
lundi 26 février 2024	13h30-17h00													
mardi 27 février 2024	08h30-12h00	GALAS												
mardi 27 février 2024	13h30-17h00													

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National															
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H															
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entrepreneuriat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°													
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance							
3		60 ECTS		4 ECTS		6 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		10 ECTS		12 ECTS					
Volume horaire de l'UE		40		50		40		40		40		40		40		40		40		50		0					
Volume horaire à assurer par enseignant		40		50		40		40		40		40		40		40		40		50		0					
Volume horaire programmé par enseignant		42		52,5		42		42		42		42		10,5		42		10,5		0		0					
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2		-2,5		-2		-2		-2		-2		29,5		-2		29,5		50		0					
Date	Horaire																										
lundi 4 mars 2024	08h30-12h00							GALAS																			
lundi 4 mars 2024	13h30-17h00			JEAN																							
mardi 5 mars 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
mardi 5 mars 2024	13h30-17h00							GALAS																			
lundi 11 mars 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
lundi 11 mars 2024	13h30-17h00									PIERRE																	
mardi 12 mars 2024	08h30-12h00	GALAS																									
mardi 12 mars 2024	13h30-17h00							GALAS																			
lundi 18 mars 2024	08h30-12h00									PARIZE																	
lundi 18 mars 2024	13h30-17h00																										
mardi 19 mars 2024	08h30-12h00	GALAS																									
mardi 19 mars 2024	13h30-17h00			GALAS																							
lundi 25 mars 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
lundi 25 mars 2024	13h30-17h00									PIERRE																	
mardi 26 mars 2024	08h30-12h00			JEAN																							
mardi 26 mars 2024	13h30-17h00			JEAN																							
lundi 1 avril 2024	08h30-12h00																										
lundi 1 avril 2024	13h30-17h00																										
mardi 2 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
mardi 2 avril 2024	13h30-17h00			JEAN																							
lundi 8 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
lundi 8 avril 2024	13h30-17h00									PARIZE																	
mardi 9 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
mardi 9 avril 2024	13h30-17h00	GALAS																									
lundi 15 avril 2024	08h30-12h00									PARIZE																	
lundi 15 avril 2024	13h30-17h00																										
mardi 16 avril 2024	08h30-12h00							GALAS																			
mardi 16 avril 2024	13h30-17h00			GALAS																							
lundi 22 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
lundi 22 avril 2024	13h30-17h00									PIERRE																	
mardi 23 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
mardi 23 avril 2024	13h30-17h00	GALAS																									
lundi 29 avril 2024	08h30-12h00			PIERRE																							
lundi 29 avril 2024	13h30-17h00									PIERRE																	
mardi 30 avril 2024	08h30-12h00	GALAS																									
mardi 30 avril 2024	13h30-17h00			GALAS																							

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National	Examens	Réunions / Observat°	
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H			
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entreprenariat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle			
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.	Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise	Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.	Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises	L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.	Mémoire et soutenance			
3		60 ECTS	4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS		
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0		
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0		
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	10,5	0	0		
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	29,5	50	0		
Date	Horaire														
lundi 6 mai 2024	08h30-12h00							GALAS							
lundi 6 mai 2024	13h30-17h00														
mardi 7 mai 2024	08h30-12h00			PIERRE											
mardi 7 mai 2024	13h30-17h00	GALAS													
lundi 13 mai 2024	08h30-12h00								PIERRE						
lundi 13 mai 2024	13h30-17h00		GALAS												
mardi 14 mai 2024	08h30-12h00								PIERRE						
mardi 14 mai 2024	13h30-17h00	GALAS													
samedi 18 mai 2024	08h30-12h00														
samedi 18 mai 2024	13h30-17h00														
lundi 20 mai 2024	08h30-12h00														
lundi 20 mai 2024	13h30-17h00														
mardi 21 mai 2024	08h30-12h00							GALAS							
mardi 21 mai 2024	13h30-17h00		GALAS												
samedi 25 mai 2024	08h30-12h00														
samedi 25 mai 2024	13h30-17h00														
lundi 27 mai 2024	08h30-12h00														
lundi 27 mai 2024	13h30-17h00														
mardi 28 mai 2024	08h30-12h00							GALAS							
mardi 28 mai 2024	13h30-17h00		GALAS												

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National													
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H													
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entrepreneuriat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°											
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance			
3		60 ECTS		4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS												
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	42	10,5	0	0											
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	-2	29,5	50	0											
Date	Horaire																								
samedi 1 juin 2024	08h30-12h00																								
samedi 1 juin 2024	13h30-17h00																								
lundi 3 juin 2024	08h30-12h00	GALAS																							
lundi 3 juin 2024	13h30-17h00																								
mardi 4 juin 2024	08h30-12h00																								
mardi 4 juin 2024	13h30-17h00	GALAS																							
samedi 8 juin 2024	08h30-12h00																								
samedi 8 juin 2024	13h30-17h00																								
lundi 10 juin 2024	08h30-12h00																								
lundi 10 juin 2024	13h30-17h00		GALAS																						
mardi 11 juin 2024	08h30-12h00	GALAS																							
mardi 11 juin 2024	13h30-17h00																								
mercredi 12 juin 2024	08h30-12h00																								
mercredi 12 juin 2024	13h30-17h00	GALAS																							
jeudi 13 juin 2024	08h30-12h00																								
jeudi 13 juin 2024	13h30-17h00																								
vendredi 14 juin 2024	08h30-12h00																								
vendredi 14 juin 2024	13h30-17h00																								
samedi 15 juin 2024	08h30-12h00																								
samedi 15 juin 2024	13h30-17h00																								
lundi 17 juin 2024	08h30-12h00																								
lundi 17 juin 2024	13h30-17h00		GALAS																						
mardi 18 juin 2024	08h30-12h00	GALAS																							
mardi 18 juin 2024	13h30-17h00	GALAS																							
samedi 22 juin 2024	08h30-12h00																								
samedi 22 juin 2024	13h30-17h00																								
lundi 24 juin 2024	08h30-12h00																								
lundi 24 juin 2024	13h30-17h00																								
mardi 25 juin 2024	08h30-12h00		GALAS																						
mardi 25 juin 2024	13h30-17h00		GALAS																						
samedi 29 juin 2024	08h30-12h00																								
samedi 29 juin 2024	13h30-17h00																								

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National		
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H		
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : intégration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entreprenariat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.	Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise	Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.	Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).	Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises	L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.	Mémoire et soutenance		
3		60 ECTS	4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS		
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	50	0		
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	50	0		
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	10,5	42	10,5	0	0	
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	29,5	-2	29,5	50	0		
Date	Horaires													
lundi 1 juillet 2024	08h30-12h00													
lundi 1 juillet 2024	13h30-17h00													
mardi 2 juillet 2024	08h30-12h00													
mardi 2 juillet 2024	13h30-17h00													
samedi 6 juillet 2024	08h30-12h00													
samedi 6 juillet 2024	13h30-17h00													
lundi 8 juillet 2024	08h30-12h00													
lundi 8 juillet 2024	13h30-17h00													
mardi 9 juillet 2024	08h30-12h00													
mardi 9 juillet 2024	13h30-17h00													
mercredi 10 juillet 2024	08h30-12h00													
mercredi 10 juillet 2024	13h30-17h00													
jeudi 11 juillet 2024	08h30-12h00													
jeudi 11 juillet 2024	13h30-17h00													
vendredi 12 juillet 2024	08h30-12h00													
vendredi 12 juillet 2024	13h30-17h00													
samedi 13 juillet 2024	08h30-12h00													
samedi 13 juillet 2024	13h30-17h00													
lundi 15 juillet 2024	08h30-12h00													
lundi 15 juillet 2024	13h30-17h00													
mardi 16 juillet 2024	08h30-12h00													
mardi 16 juillet 2024	13h30-17h00													
samedi 20 juillet 2024	08h30-12h00													
samedi 20 juillet 2024	13h30-17h00													
lundi 22 juillet 2024	08h30-12h00													
lundi 22 juillet 2024	13h30-17h00													
mardi 23 juillet 2024	08h30-12h00													
mardi 23 juillet 2024	13h30-17h00													
samedi 27 juillet 2024	08h30-12h00													
samedi 27 juillet 2024	13h30-17h00													
lundi 29 juillet 2024	08h30-12h00													
lundi 29 juillet 2024	13h30-17h00													
mardi 30 juillet 2024	08h30-12h00													
mardi 30 juillet 2024	13h30-17h00													

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National					
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H					
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entreprenariat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°			
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises.		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance			
3		60 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		10 ECTS		12 ECTS	
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0				
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	50	0					
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	0	0					
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	50	0					
Date	Horaire																
lundi 5 août 2024	08h30-12h00																
lundi 5 août 2024	13h30-17h00																
mardi 6 août 2024	08h30-12h00																
mardi 6 août 2024	13h30-17h00																
lundi 12 août 2024	08h30-12h00																
lundi 12 août 2024	13h30-17h00																
mardi 13 août 2024	08h30-12h00																
mardi 13 août 2024	13h30-17h00																
lundi 19 août 2024	08h30-12h00																
lundi 19 août 2024	13h30-17h00																
mardi 20 août 2024	08h30-12h00																
mardi 20 août 2024	13h30-17h00																
lundi 26 août 2024	08h30-12h00																
lundi 26 août 2024	13h30-17h00																
mardi 27 août 2024	08h30-12h00																
mardi 27 août 2024	13h30-17h00																
samedi 31 août 2024	08h30-12h00																
samedi 31 août 2024	13h30-17h00																

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National															
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H															
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entreprenariat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°													
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance					
3		60 ECTS		4 ECTS		6 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		10 ECTS		12 ECTS			
Volume horaire de l'UE		40		50		40		40		40		40		40		40		40		40		50		0			
Volume horaire à assurer par enseignant		40		50		40		40		40		40		40		40		40		40		50		0			
Volume horaire programmé par enseignant		42		52,5		42		42		42		42		42		42		10,5		42		10,5		0		0	
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2		-2,5		-2		-2		-2		-2		-2		-2		29,5		-2		29,5		50		0	
Date	Horaires																										
lundi 2 septembre 2024	08h30-12h00																										
lundi 2 septembre 2024	13h30-17h00																										
mardi 3 septembre 2024	08h30-12h00																										
mardi 3 septembre 2024	13h30-17h00																										
samedi 7 septembre 2024	08h30-12h00																										
samedi 7 septembre 2024	13h30-17h00																										
lundi 9 septembre 2024	08h30-12h00																										
lundi 9 septembre 2024	13h30-17h00																										
mardi 10 septembre 2024	08h30-12h00																										
mardi 10 septembre 2024	13h30-17h00																										
samedi 14 septembre 2024	08h30-12h00																										
samedi 14 septembre 2024	13h30-17h00																										
lundi 16 septembre 2024	08h30-12h00																										
lundi 16 septembre 2024	13h30-17h00																										
mardi 17 septembre 2024	08h30-12h00																										
mardi 17 septembre 2024	13h30-17h00																										
samedi 21 septembre 2024	08h30-12h00																										
samedi 21 septembre 2024	13h30-17h00																										
lundi 23 septembre 2024	08h30-12h00																										
lundi 23 septembre 2024	13h30-17h00																										
mardi 24 septembre 2024	08h30-12h00																										
mardi 24 septembre 2024	13h30-17h00																										
samedi 28 septembre 2024	08h30-12h00																										
samedi 28 septembre 2024	13h30-17h00																										
lundi 30 septembre 2024	08h30-12h00																										
lundi 30 septembre 2024	13h30-17h00																										
													Réunion de suivi - R. P.														
													Date limite de soutenance pour Jury n°1 (sous réserve)														
													Date limite de soutenance pour Jury n°1 (sous réserve)														

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National													
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H													
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entrepreneuriat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°											
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance			
3		60 ECTS		4 ECTS	6 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	4 ECTS	10 ECTS	12 ECTS												
Volume horaire de l'UE		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire à assurer par enseignant		40	50	40	40	40	40	40	40	40	40	50	0												
Volume horaire programmé par enseignant		42	52,5	42	42	42	42	42	42	10,5	42	10,5	0	0											
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2	-2,5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	29,5	-2	29,5	50	0											
Date	Horaire																								
mardi 1 octobre 2024	08h30-12h00																								
mardi 1 octobre 2024	13h30-17h00																								
samedi 5 octobre 2024	08h30-12h00																								
samedi 5 octobre 2024	13h30-17h00																								
lundi 7 octobre 2024	08h30-12h00																								
lundi 7 octobre 2024	13h30-17h00																								
mardi 8 octobre 2024	08h30-12h00																								
mardi 8 octobre 2024	13h30-17h00																								
samedi 12 octobre 2024	08h30-12h00																								
samedi 12 octobre 2024	13h30-17h00																								
lundi 14 octobre 2024	08h30-12h00																								
lundi 14 octobre 2024	13h30-17h00																								
mardi 15 octobre 2024	08h30-12h00																								
mardi 15 octobre 2024	13h30-17h00																								
samedi 19 octobre 2024	08h30-12h00																								
samedi 19 octobre 2024	13h30-17h00																								
lundi 21 octobre 2024	08h30-12h00																								
lundi 21 octobre 2024	13h30-17h00																								
mardi 22 octobre 2024	08h30-12h00																								
mardi 22 octobre 2024	13h30-17h00																								
samedi 26 octobre 2024	08h30-12h00																								
samedi 26 octobre 2024	13h30-17h00																								
lundi 28 octobre 2024	08h30-12h00																								
lundi 28 octobre 2024	13h30-17h00																								
mardi 29 octobre 2024	08h30-12h00																								
mardi 29 octobre 2024	13h30-17h00																								

Réunion de suivi - R. P.

JURY NATIONAL n°1
JURY NATIONAL n°1

Date limite de soutenance pour Jury n°2 (sous réserve)

Date limite de soutenance pour Jury n°2 (sous réserve)

Partenariat : CFA de la CCI IG / Cnam Guadeloupe

MR11801A : Master Droit, économie et gestion mention marketing vente parcours Marketing dans un monde digital - M2

Présentiel à compter du 17 novembre 2023

Base horaire par séance en salle physique:		GALAS Romain	GALAS Romain	PIERRE Simone	JEAN Karine (sous réserve)	JEAN Karine (sous réserve)	GALAS Romain	PARIZE Claudia	PIERRE Simone	PARIZE Claudia	PARIZE Claudya (Jury)	National													
3,5		USM318	US1823	USM319	USM31A	USM31B	USM31S	US1824	US181Z	US181W	UAMG0F	UAMG0H													
NB : /		Comportement du consommateur	Stratégie et Marketing Stratégique	Retail : integration physique et digitale	E business - Logistique	Impact des données sur le marketing et la vente	Marketing en contexte Business-to-Business (B2B / interentreprises)	L'entreprenariat	Gestion des comptes-clés et négociation des affaires	La stratégie d'internationalisation	Mémoire	Expérience professionnelle	Examens	Réunions / Observat°											
Base horaire par séance en salle virtuelle (sous réserve de décision explicite prise en ce sens) :		Type d'évaluation (Examen)		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise		Un examen écrit pour la partie Stratégie et un autre pour la partie Marketing stratégique.		Travail individuel ou collectif sur des cas réels d'entreprise		Les cours CNAM-IM évaluent le travail des étudiants sur une base de 20 points. Travail en groupe: 40% Examen individuel final: 60%		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise.		Réalisation en groupe (3 à 5 élèves) d'un travail de création d'une entreprise innovante ou d'une nouvelle activité au sein d'une entreprise (innovation produit/service ou distribution ; approche marketing, business-model, plan de trésorerie, lancement...) dont les résultats sont présentés sous forme écrite (rapport de 25 à 30 pages) et soutenu groupe d'élèves (15 mn de soutenance plus questions du jury).		Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprises		L'évaluation repose sur des études de cas à traiter en équipe de 5 personnes, et sur un examen individuel final.		Mémoire et soutenance					
3		60 ECTS		4 ECTS		6 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		4 ECTS		10 ECTS		12 ECTS	
Volume horaire de l'UE		40		50		40		40		40		40		40		40		40		40		50		0	
Volume horaire à assurer par enseignant		40		50		40		40		40		40		40		40		40		40		50		0	
Volume horaire programmé par enseignant		42		52,5		42		42		42		42		10,5		42		10,5		0		0			
Volume horaire restant à programmer par enseignant		-2		-2,5		-2		-2		-2		-2		29,5		-2		29,5		50		0			
Date		Horaire																							
samedi 2 novembre 2024		08h30-12h00																							
samedi 2 novembre 2024		13h30-17h00																							
lundi 4 novembre 2024		08h30-12h00																							
lundi 4 novembre 2024		13h30-17h00																							
mardi 5 novembre 2024		08h30-12h00																							
mardi 5 novembre 2024		13h30-17h00																							
samedi 9 novembre 2024		08h30-12h00																							
samedi 9 novembre 2024		13h30-17h00																							
lundi 11 novembre 2024		08h30-12h00																							
lundi 11 novembre 2024		13h30-17h00																							
mardi 12 novembre 2024		08h30-12h00																							
mardi 12 novembre 2024		13h30-17h00																							
samedi 16 novembre 2024		08h30-12h00																							
samedi 16 novembre 2024		13h30-17h00																							
lundi 18 novembre 2024		08h30-12h00																							
lundi 18 novembre 2024		13h30-17h00																							
mardi 19 novembre 2024		08h30-12h00																							
mardi 19 novembre 2024		13h30-17h00																							
lundi 25 novembre 2024		08h30-12h00																							
lundi 25 novembre 2024		13h30-17h00																							
mardi 26 novembre 2024		08h30-12h00																							
mardi 26 novembre 2024		13h30-17h00																							

Réunion de suivi - R. P.

JURY NATIONAL n°2
JURY NATIONAL n°2