

## Master en Sales Management en Alternance

### PROGRAMME BLOC 1

Bloc 1	Code	Heure	ECTS
<b>Cours obligatoires</b>			
Environnement commercial <i>Henri-Jean Gathon, Jacques Defer, Anne-Christine Cadiat, Serge Bressers</i>	GEST7013-1	45	5
Finance pour la fonction commerciale <i>Anne Chanteux, Magali Herman</i>	FINA9014-1	45	5
Supply Chain Management for Commercial Performance (anglais) <i>Thierry Pironet</i>	MQGE9002-1	27	3
Business English (B1) <i>Hélène Briamont</i>	LANG9906-1	18	2
Méthodologie de recherche <i>Benjamin Huybrechts</i>	GEST7018-1	9	1
<b>Immersion en entreprise 1</b>	GSTG3004-1		24
<b>Choisir un cours de langue parmi :</b>			
Commerciële Nederlands - niveau 1 (B1) <i>Monique Stassen, Isabelle Van den Hove</i>	LANG9907-1	27	3
Handelsdeutsch 1. Klasse (B1) <i>Marie Mawhin</i>	LANG9908-1	27	3
<b>Finalité unique et spécialisée :</b>			
Vente et négociation stratégique (français / anglais) <i>Willem Standaert, Françoise Gabriel, Serge Bressers</i>	GEST7049-1	54	6
Digital Marketing and Sales Analytics (anglais) <i>Stéphanie Aerts, Vincent Nanni</i>	GEST7050-1	54	6
Business Strategy and Strategic Marketing (anglais) <i>Willem Standaert</i>	GEST7017-1	45	5

## PROGRAMME BLOC 2

Bloc 2	Code	Durée	ECTS
<b>Cours obligatoires</b>			
Innovation and Change Management (anglais) <i>Fred Ooms, Olivier Lisein</i>	GEST7019-1	54	6
<b>Choisir un cours de langue parmi :</b>			
Commerciële Nederlands - niveau 2 (B1) <i>Monique Stassen, Isabelle Van den Hove</i>	GEST7020-1	18	2
Handelsdeutsch 2. Klasse (B1) <i>(seulement à partir de l'année académique 2021-2022)</i>		18	2
<b>Mémoire (Final Paper)</b>	GMEM9006-1		15
<b>Immersion en entreprise 1</b>	GSTG3005-1		24
<b>Finalité unique et spécialisée :</b>			
Leadership et Management de la force de vente <i>Serge Bressers, Didier Defrere</i>	GEST7021-1	45	5
Strategic Rooms (Simulation Game) (anglais) <i>Willem Standaert</i>	GEST7051-1	36	4
Services and Brand Management (anglais) <i>Laurence Dessart, Cécile Delcourt</i>	MARK9303-1	36	4