

1^{ère} année de formation : les fondamentaux

Unités d'Enseignement	SEMESTRE 1	
	Modules	Temps FFP
Mercatique négociation vente	Les fondamentaux du Marketing	37
	Organisation commerciale	22
	Communication Interpersonnelle et orale	22
	Phoning	28
	Techniques de vente	20
Comptabilité et Gestion	Initiation à la gestion	22
	Soutien en mathématiques	20
	Aide à la décision - statistiques	20
Sciences économiques, juridiques	Micro Economie	17
	Macro Economie	15
Culture et langues	Anglais (TOEIC)	30
	Espagnol	30
	Economie Ecologique	20
Méthodes et outils	Méthodologie de la recherche de stage	8
	Mise à niveau Projet Voltaire	20
	Informatique commerciale niv 1	20
	Activité sportive	20
	Contrôle interne	20

1^{ère} année de formation : les fondamentaux

Unités d'Enseignement	SEMESTRE 2	
	Modules	Temps FFP
Mercatique négociation vente	Brief Agence	15
	Séminaire Enquete	52
	Distribution	20
	Communication Commerciale	15
	E-marketing	14
Comptabilité et Gestion	Comptabilité analytique	30
	Maths financières	20
Sciences économiques, juridiques	Droit des sociétés	20
Culture et langues	Géopolitique	15
	Anglais (TOEIC)	30
	Espagnol	30
	Tahitien	20
	Coaching développement personnel	20
Méthodes et outils	Gestion de projet	15
	Informatique commerciale niv 2	12
	Méthodologie de la recherche de stage Immersion & méthodologie de rapport de stage et de soutenance	10
Pédagogie de l'expérience	Projet évènementiel	30

2^{ème} année de formation : le perfectionnement

Unités d'Enseignement	SEMESTRE 3	
	Modules	Temps FFP
Mercatique négociation vente	Mercatique opérationnelle	30
	Séminaire Vente	20
	Techniques de vente niveau 2	20
Comptabilité et Gestion	Analyse financière	20
	Relations Banques Entreprises	15
Sciences économiques, juridiques et sociales	Droit du travail	25
	Management et GRH	21
	Droit des affaires	25
Culture et langues	Communication efficace sur les réseaux	15
	Espagnol	25
	L'économie bleue	20
	RSE	25
	Elaboration de revue de presse et veille relationnelle	10
Méthodes et outils	Internet création de site	20
	Tahitien	20
Pédagogie de l'expérience	Méthodologie de recherche de stage expatriation	8

2^{ème} année de formation : le perfectionnement

Unités d'Enseignement	SEMESTRE 4	
	Modules	Temps FFP
Mercatique négociation vente	Commerce international	50
Comptabilité et Gestion	Marchés Financiers	15
Sciences économiques, juridiques et sociales	Droit Fiscal	25
	Plan d'affaires	20
Culture et langues	Sociologie générale et politique	20
	Anglais des affaires	25
	RSE	25
Méthodes et outils	Aide à la construction d'un parcours professionnel	33
	Gestion de projet niveau 2	20
	Entrepreneuriat	20
	Design Thinking	20

3^{ème} année de formation : la spécialisation

Unités d'Enseignement	SEMESTRE 5&6	
	Modules	Temps FFP
Mercatique négociation vente	Diagnostic Mercatique	25
Comptabilité et Gestion	Diagnostic Financier	25
Sciences économiques, juridiques et sociales	Diagnostic Entreprise	25
Méthodes et outils	Séminaire recrutement	21
	Anglais des affaires	20
	Business Game	24
	Stratégie commerciale	30
	Négo Vente en Anglais	14
	Techniques de vente	10
	Stratégie de Prospection	20
	Techniques Comportementales	12
	Gestion de projet interculturel	18
	Appel d'offres et procédures d'achat	14
	supply chain	25
	risque client	14
	Manager une action commerciale en mode projet	28
	Prise de parole en public	8
	Mise en place d'actions	14
	Pédagogie de l'expérience	GPEC
Projet Professionnel		27