

## DESCRIPTIF DU MODULE

|                                                                    |                         |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <b>N° d'ordre du module</b>                                        | 49                      |
| <b>Intitulé du module</b>                                          | Marketing international |
| <b>Nature du module</b><br><i>(Majeur / Complémentaire/ Outil)</i> | Complémentaire          |
| <b>Semestre d'appartenance du module</b>                           | Semestre 3              |
| <b>Département d'attache</b>                                       | Economie et gestion     |
| <b>Etablissement dont relève le module</b>                         | FSJES-Souissi           |

### 1. SYLLABUS DU MODULE

#### 1.1. OBJECTIFS DU MODULE

- Comprendre l'importance de la dimension internationale dans la gestion commerciale des entreprises.
- Diagnostiquer des problèmes de Marketing International.
- Evaluer les déterminants du succès des activités internationales des entreprises.

#### 1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

*(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant.)*

Validation du semestre 1

#### 1.3. VOLUME HORAIRE *(Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs)*

| Composante(s) du module    | Volume horaire (VH) |    |    |                                                                                                 |                   |                              |             |
|----------------------------|---------------------|----|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------|-------------|
|                            | Cours               | TD | TP | Activités Pratiques<br><i>(Travaux de terrain, Projets, Stages, ...),<br/>Autres /préciser)</i> | Travail personnel | Evaluation des connaissances | VH global   |
|                            | 30                  |    |    |                                                                                                 | 5                 | 5                            | 40          |
|                            |                     |    |    |                                                                                                 |                   |                              |             |
| <b>VH global du module</b> | <b>40</b>           |    |    |                                                                                                 |                   |                              |             |
| <b>% VH</b>                |                     |    |    |                                                                                                 |                   |                              | <b>100%</b> |

#### 1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

*Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques,...)*

1. : L'identification des opportunités au niveau international

- Les études de marché et la recherche en Marketing international
- Les stratégies du Marketing Mix et leurs applications à l'échelle internationale (Produit, prix, distribution et communication)

2. : La prospection et la négociation internationale

#### 1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

- Lectures obligatoires (articles, ouvrages, documents divers, ....)
- Exposés encadrés

## 2. EVALUATION

### 2.1. Modes d'évaluation

**X Examen de fin de semestre :**

**X Contrôles continus : Exposés, assiduité, et participation**

### 2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module)

*Contrôle continu : 40%*

*Contrôle final : 60%*

### 2.3. Modalités de Validation du module

Le module est validé si la note obtenue est égale ou supérieure à 10/20

**3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE** (Le coordonnateur du module est un PES ou PH, appartenant au département d'attache du module)

|                                                      | <b>Grade</b> | <b>Spécialité</b> | <b>Département</b>         | <b>Etablissement</b>  | <b>Nature d'intervention</b><br>(Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...) |
|------------------------------------------------------|--------------|-------------------|----------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Coordonnateur :</b><br>Nom et Prénom<br>A.AIDOUNI | <i>PES</i>   | <i>Economie</i>   | <i>Economie et Gestion</i> | <i>FSJSES-Souissi</i> | <i>Cours</i>                                                                                                        |
| <b>Intervenants :</b><br>Nom et Prénom               |              |                   |                            |                       |                                                                                                                     |
|                                                      |              |                   |                            |                       |                                                                                                                     |
|                                                      |              |                   |                            |                       |                                                                                                                     |
|                                                      |              |                   |                            |                       |                                                                                                                     |