

Programme des cours 2025-2026
HEC - Ecole de gestion de l'ULiège
Master en sales management, à finalité spécialisée (en alternance)

Vue cycle du programme des cours

Bl Or Th Pr Au Cr

Cours obligatoires du tronc commun (B1 : 40Cr, B2 : 44Cr)

GEST7077-1	<i>Soutenabilité et environnement économique international</i> - Jérôme SCHOENMAEKERS	B1	Q1	36	-	-	4
FINA9014-1	<i>Finance pour la fonction commerciale</i> - Aurélie DILIBERTO - Suppl : Camille MEULDERS	B1	Q1	45	-	-	5
MQGE9005-1	<i>Supply Chain Processes for Commercial Performance</i> (anglais) - Thierry PIRONET	B1	Q2	36	-	-	4
LANG9906-1	<i>Business English (B2)</i> - Anne DELAHAUT, Stéphanie HAYEN	B1	Q1	18	-	-	2
GEST7080-1	<i>Research Topic Identification</i> - Nadia STEILS	B1	Q2	9	-	-	1
GSTG3004-1	<i>Immersion en entreprise I</i>	B1	TA	-	-	-	24
GEST7076-1	<i>Innovation and Change Management</i> (anglais) - Olivier LISEIN, Frédéric OOMS	B2	TA	45	-	-	5
MQGE9004-1	<i>Sales Analytics Part II Predictive Methods</i> (anglais) - Stéphanie AERTS, Morgane DUMONT	B2	TA	45	-	-	5
DROI8055-1	<i>Les forces de vente et le droit</i> - Jacques DEFER	B2	Q1	27	-	-	3
GEST7075-1	<i>Research Methodology</i> (anglais) - Nadia STEILS	B2	Q1	9	-	-	1
GMEM9006-2	<i>Mémoire-projet</i> Prérequis : GEST7080-1 - Research Topic Identification	B2	TA	-	-	-	30

Cours au choix du tronc commun (B1 : 3Cr, B2 : 3Cr)

Choisir 2 cours parmi : (B1 : 3Cr, B2 : 3Cr)

Remarque : tout comme en 2024-2025, l'étudiant·e peut être dispensé·e de suivre ces cours au choix s'il·elle a obtenu un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur en langue néerlandaise ou en langue allemande ou s'il·elle réussit un test de langue en début d'année académique portant soit sur le néerlandais, soit sur l'allemand, soit sur l'espagnol, soit sur l'italien.

LANG9907-1	<i>Commercieel Nederlands - niveau 1 (B1)</i> - Monique STASSEN, Isabelle VAN DEN HOVE	B1	Q2	27	-	-	3
LANG9908-1	<i>Handelsdeutsch - Teil 1 (B1)</i> - Marie MAWHIN	B1	Q2	27	-	-	3
LANG9911-1	<i>Commercieel Nederlands - niveau 2 (B1)</i> - Monique STASSEN, Isabelle VAN DEN HOVE Corequis : LANG9907-1 - Commercieel Nederlands - niveau 1 (B1)	B2	Q1	27	-	-	3
LANG9910-1	<i>Handelsdeutsch - Teil 2 (B1)</i> - Marie MAWHIN Corequis : LANG9908-1 - Handelsdeutsch - Teil 1 (B1)	B2	Q1	27	-	-	3

Cours obligatoires de la finalité (B1 : 17Cr, B2 : 13Cr)

GEST7078-1	<i>Vente et négociation stratégique</i> - Willem STANDAERT	B1	TA	45	-	-	5
GEST7079-1	<i>Digital Marketing and Sales</i> (anglais) - Nadia STEILS	B1	Q2	27	-	-	3
MQGE9003-1	<i>Sales Analytics Part I Data Management</i> (anglais) - Stéphanie AERTS, Morgane DUMONT	B1	Q2	36	-	-	4
GEST7017-1	<i>Business Strategy: Marketing, Digitalization, Sustainability</i> (anglais) - Willem STANDAERT	B1	Q1	45	-	-	5
GEST7021-1	<i>Leadership et management des équipes de vente</i> - Michaël PARMENTIER	B2	Q2	45	-	-	5
GEST7051-1	<i>Business Simulation Game (Markstrat B2B)</i> (anglais) - Jordan FLEISSIG, Willem STANDAERT	B2	Q1	36	-	-	4
MARK9303-1	<i>Services and Brand Management</i> (anglais) - Cécile DELCOURT,	B2	Q1	36	-	-	4

Programme des cours 2025-2026
HEC - Ecole de gestion de l'ULiège
Master en sales management, à finalité spécialisée (en alternance)

Laurence DESSART - Suppl : Laurence DESSART