

Cycle view of the study programme

Bl Or Th Pr Au Cr

B1 réformé / B2 ancien programme

Core curriculum compulsory courses (B1 : 42Cr, B2 : 44Cr)

GEST7118-1	<i>Economic Perspectives on Sales</i> (english language)	B1	Q1	36	-	-	4
FINA9014-1	<i>Finance for business</i>	B1	Q1	45	-	-	5
MQGE9005-1	<i>Supply Chain Processes for Commercial Performance</i> (english language) - Thierry PIRONET	B1	Q2	36	-	-	4
GEST7105-2	<i>Scientific Methods in Management</i> (english language) - <i>Methods for Rigorous Research in Management and Economics</i> - Frédéric DUFAYS - <i>Master Thesis in Sales : Regulations and Procedures</i>	B1	TA 24	-	-	-	5
GSTG3004-1	<i>Immersion in business I</i>	B1	TA	-	-	-	24
GEST7076-1	<i>Innovation and Change Management</i> (english language) - Olivier LISEIN, Frédéric OOMS	B2	TA	45	-	-	5
MQGE9004-1	<i>Sales Analytics Part II Predictive Methods</i> (english language) - Stéphanie AERTS, Morgane DUMONT	B2	TA	45	-	-	5
DROI8055-1	<i>Law and sales forces</i>	B2	Q1	27	-	-	3
GEST7075-1	<i>Research Methodology</i> (english language) - Nadia STEILS	B2	Q1	9	-	-	1
GMEM9006-2	<i>Final thesis - project</i>	B2	TA	-	-	-	30
	Prerequisite : GEST7080-1 - Research Topic Identification						

Common core courses (B1 : 4Cr, B2 : 3Cr)

Choose two courses out of the following : (B1 : 4Cr, B2 : 3Cr)

Notice : 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.

LANG9923-1	<i>Commercieel Nederlands - instapniveau 1</i> (dutch language)	B1	Q2	36	-	-	4
LANG9907-1	<i>Commercieel Nederlands - niveau 1 (B1)</i>	B1	Q2	36	-	-	4
LANG9908-1	<i>Handelsdeutsch - Teil 1 (B1)</i>	B1	Q2	36	-	-	4
LANG9911-1	<i>Commercieel Nederlands - level 2 (B1)</i>	B2	Q1	27	-	-	3
	Corequisite : LANG9907-1 - Commercieel Nederlands - niveau 1 (B1)						
LANG9910-1	<i>Handelsdeutsch - Teil 2 (B1)</i>	B2	Q1	27	-	-	3
	Corequisite : LANG9908-1 - Handelsdeutsch - Teil 1 (B1)						

B1 réformé / B2 ancien programme

Focus compulsory courses (B1 : 14Cr, B2 : 13Cr)

GPRO0004-1	<i>Ateliers de compétences en Sales Management</i>	B1	TA	45	-	-	5
MQGE9003-1	<i>Sales Analytics Part I Data Management</i> (english language) - Stéphanie AERTS, Morgane DUMONT	B1	Q2	36	-	-	4
GEST7017-1	<i>Business Strategy: Marketing, Digitalization and Sustainability</i> (english language) - Willem STANDAERT	B1	Q1	45	-	-	5
GEST7021-1	<i>Leadership and management of sales teams</i> - Michaël PARMENTIER	B2	Q2	45	-	-	5
GEST7051-1	<i>Business Simulation Game</i> (english language) - Jordan FLEISSIG, Willem STANDAERT	B2	Q1	36	-	-	4
MARK9303-1	<i>Services and Brand Management</i> (english language) - Cécile DELCOURT, Laurence DESSART	B2	Q1	36	-	-	4