

Vue cycle du programme des cours

B1 Or Th Pr Au Cr

B1 réformé / B2 ancien programme

Cours obligatoires du tronc commun (B1 : 42Cr, B2 : 44Cr)

GEST7118-1	<i>Economic Perspectives on Sales</i> (anglais)	B1	Q1	36	-	-	4
FINA9014-1	<i>Finance pour la fonction commerciale</i>	B1	Q1	45	-	-	5
MQGE9005-1	<i>Supply Chain Processes for Commercial Performance</i> (anglais) - Thierry PIRONET	B1	Q2	36	-	-	4
GEST7105-2	<i>Scientific Methods in Management</i> (anglais) - <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 en entreprise 1</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>	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 : 4Cr, B2 : 3Cr)

Choisir 2 cours parmi : (B1 : 4Cr, B2 : 3Cr)

Remarque : 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> (néerlandais)	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 - niveau 2 (B1)</i> Corequis : LANG9907-1 - Commercieel Nederlands - niveau 1 (B1)	B2	Q1	27	-	-	3
LANG9910-1	<i>Handelsdeutsch - Teil 2 (B1)</i> Corequis : LANG9908-1 - Handelsdeutsch - Teil 1 (B1)	B2	Q1	27	-	-	3

B1 réformé / B2 ancien programme

Cours obligatoires de la finalité (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> (anglais) - Stéphanie AERTS, Morgane DUMONT	B1	Q2	36	-	-	4
GEST7017-1	<i>Business Strategy: Marketing, Digitalization and 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, Laurence DESSART	B2	Q1	36	-	-	4