



code (1)	Bloc annualisé (A) ou semestrialisé (S) (2)	intitulé	intitulé en anglais	Obligatoire /optionnel	Responsable	UVSQ (cocher si oui)	Volumes horaires					ECTS = coefficient	Modalités de contrôle des connaissances											
							Présentiel				Total présentiel		Distanciel Nbre d'heures	Total horaire	1ère session				2nde chance					
							CM	Cours et TD intégrés	TD	TP					Type de contrôle		Type de contrôle							
											Contrôle continu		Examen terminal	Autres		2nd session		Autres						
%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve													
A		<b>Réalisation d'un diagnostic du marché des cosmétiques et de la parfumerie au niveau national et international</b>		obligatoire	C Glandier	x								100%										
A		Mettre en œuvre un marketing opérationnel dans un contexte international												100%										
A		UE1: Marketing et technique de vente dans un contexte international	Marketing and sales technique in an international context				15		30		45		45	100%										
A		UE3: Marketing national et international et gestion des compétences interculturelles	National and International marketing and intercultural skills management				5		15		20		20	100%										
A		Formuler une offre export dans un contexte bilingue												100%										
A		UE1: Marketing et technique de vente dans un contexte international	Marketing and sales technique in an international context				15		15		30		30	100%										
A		<b>Action en responsabilité au sein de la filière cosmétique</b>		obligatoire	C Glandier	x								100%										
A		gérer efficacement une équipe dans un contexte multiculturel												100%										
A		UE1: Marketing et technique de vente dans un contexte international	Marketing and sales technique in an international context						10		10		10	100%										
A		UE3: Marketing national et international et gestion des compétences interculturelles	National and International marketing and intercultural skills management				7		35		42		42	100%										
A		maîtriser les outils de gestion												100%										
A		UE4: Etude des produits cosmétiques, environnement juridique, financier dans un contexte international	Study of cosmetics in a legal, financial environment (international context)						15		15		15	100%										
A		<b>Connaître les spécificités de la filière cosmétique et parfumerie</b>		obligatoire	C Glandier	x								100%										
A		Maîtriser les bases de la cosmétique, la dermatologie et les obligations juridiques associées												100%										
A		UE2: connaissance de la dermatologie, de la cosmétologie	Knowledge of dermatology and cosmetology				20		30		50		50	100%										
A		UE4: Etude des produits cosmétiques, environnement juridique, financier dans un contexte international	Study of cosmetics in a legal, financial environment (international context)						20		20		20	100%										
A		Maîtriser les réglementations, les normes des contrat dans un contexte bilingue												100%										
A		UE1: Marketing et technique de vente dans un contexte international	Marketing and sales technique in an international context						5		5		5	100%										
A		UE2: connaissance de la dermatologie, de la cosmétologie	Knowledge of dermatology and cosmetology						17		17		17	100%										
A		UE4: Etude des produits cosmétiques, environnement juridique, financier dans un contexte international	Study of cosmetics in a legal, financial environment (international context)				10		25		35		35	100%										
A		<b>Positionnement vis à vis de la filière cosmétique</b>		obligatoire	C Glandier	x								100%										
A		Valoriser son projet professionnel												100%										
A		UE5 projet tuteuré	Tutored project						135		135		135	100%	ecrit 30%/oral70%						oral			
A		UE6 stage professionnel	Professional training											100%	ecrit 30%/oral 70%						oral			
A		<b>BC d'ouverture</b>																						
A		<b>Compétence d'ouverture</b>		Optionnel	F. MISGUICH																			
TEVA	A	UE Engagement et vie associative	Commitment and community life				8				8	6	14	70%	Oral + Rapport d'activité	30	QCM + CROQ			100	QCM + CROQ			
<b>Total heures maquette</b>																								
											<b>525</b>	<b>0</b>	<b>525</b>	<b>Total heures étudiants</b>										

UE1 (12 ECTS) : Marketing et technique de vente dans un contexte international  
UE2 (8 ECTS) : connaissance de la dermatologie, de la cosmétologie  
UE3 (9 ECTS) : Marketing national et international et gestion des compétences interculturelles  
UE4 (11 ECTS) : Etude des produits cosmétiques, environnement juridique, financier dans un contexte international  
UE5 (5 ECTS) : projet tuteuré  
UE6 (15 ECTS) : stage professionnel