

A

nnexe III

HORAIRES D'ENSEIGNEMENT

Unités de formation	Première année		Deuxième année	
	Horaire hebdomadaire	Volume annuel (à titre indicatif)	Horaire hebdomadaire	Volume annuel (à titre indicatif)
Étude et veille commerciales internationales				
Étude et veille des marchés étrangers	4 + (2)	216		
Informatique commerciale	0 + (3)	108		
Vente à l'export				
Prospection et suivi de clientèle	2 + (2)	144	2 ¹	72
Communication et management interculturels	2	72		
Négociation vente			3 ² + (2)	108
Négociation vente en LVE			2 ³	72
Gestion des opérations d'import-export			5 + (2)	252
Langues vivantes étrangères				
Langue vivante A	2 ⁴ + (1)	108	2 + (1)	108
Langue vivante B	2 ⁵ + (1)	108	2 + (1)	108
Culture générale et expression	1 + (1)	72	1 + (1)	72
Environnement économique et juridique	6	216	6	216
TOTAL	19 + (10)	1 044⁶	21⁷ + (7)	1 044⁸
Enseignement facultatif				
Langue vivante C	2		2	
Aide au partenariat et à la mobilité	2		2	
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3		3	

1 - A regrouper sur le premier semestre, et si nécessaire en demi-classe.

2 - Dont 2 heures en co-enseignement avec la négociation vente en langue étrangère c'est à dire assurées conjointement par le professeur en charge de l'enseignement de négociation-vente et des professeurs en charge des enseignements de langue vivante de spécialité.

3 - Pour chacune des langues de spécialité offertes par l'établissement.

4 - 3 heures pour les élèves issus de terminale STG ou de baccalauréat professionnel.

5 - 3 heures pour les élèves issus de terminale STG ou de baccalauréat professionnel.

6 - Ces horaires incluent les semaines de stage obligatoire en entreprise.

7 - Compte tenu des 2 heures de co-enseignement en négociation-vente en langue étrangère.

8 - Ces horaires incluent les semaines de stage obligatoire en entreprise.