

5 crédits	30.0 h	Q2
-----------	--------	----

Enseignants	Chevalier Ludovic ;
Langue d'enseignement	Anglais
Lieu du cours	Louvain-la-Neuve
Thèmes abordés	Themes B2B specificities, Buying, Industrial Segmentation, Projects and public market, Industrial product management, innovation management, Price, Industrial marketing, Branding and loyalty management
Acquis d'apprentissage	<p>1 To adapt marketing reasoning to B2B specificities. To develop marketer's competencies (analysis, decision and action) in a professional market</p> <p>-----</p> <p><i>La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».</i></p>
Contenu	" Summary and content " see " scope " above and " methods " see " methods " below Content See "scope" above Methods In-class activities - Lectures - Exercices/PT At home activities - Readings to prepare the lecture - Exercices to prepare the lecture - Paper work
Autres infos	Pré-requis Marketing de base Evaluation : Préparation des études de cas par groupe et/ou en individuel Support : Textbook référencé (Malaval, Mktg B2B) et transparents/cas fournis via iCampus Références : Fournies durant le cours Encadrement : Réception hebdomadaire du professeur Autres : - Eléments d'internationalisation X contenu international X études de cas internationales Interventions d'entreprises X conférence X étude de cas X intervenant du monde de l'entreprise X visite d'entreprise
Faculté ou entité en charge:	CLSM

Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Master [120] en sciences de gestion	GESM2M	5		
Master [120] en ingénieur de gestion	INGE2M	5		
Master [120] en sciences de gestion	GEST2M	5		
Master [120] en ingénieur de gestion	INGM2M	5		