

Enseignements de 3^{ème} année :
Filière Marketing Quantitatif et Gestion de la Relation Client

Volumes horaires de la partie académique

Enseignements	Volume horaire				Crédits
	Cours	Atelier	Projet	Total	Coefficients
Tronc Commun					
Gestion de Projets		10		10	0,75
Communication	3			3	0
Droit des entreprises	15			15	0,75
Anglais	30			30	2
Cours d'ouverture	20			20	0,5
Total	68	10		78	4
Econométrie					
Econométrie des données de panel	20			20	2
Modélisation économétrique	30			30	2
Total	50			50	4
Statistique					
Statistique robuste	10			10	1
Séries temporelles	20	10		30	2
Total	30	10		40	3
Marketing Quantitatif					
Marketing II	25			25	2
Etudes Marketing	20			20	1
Théorie des Sondages III	10	10		20	1
Total	55	10		65	4
Comportement du Consommateur					
Marketing III	25			25	2
Modélisation du comportement du consommateur	20	10		30	2
Modèles de choix discret	15			15	1
Total	60	10		70	5
Gestion de la relation client					
Management de la connaissance client	15			15	1
Analyse Multidimensionnelle		10		10	1
Datamining	5	10		15	1
Total	20	20		40	3
Gestion des risques clients					
Crédit-Scoring	10	10		20	1,5
Outils d'aide à la décision		15		15	1,5
Total	10	25		35	3
Projets					
Projet Géomarketing			10	10	2
Projet Gestion des risques clients			10	10	2
Total			20	20	4
Séminaire professionnel	10			10	
	303	85	20	408	30

Partie stage

UE Stages	Durée	Coefficients	Crédits
Stage d'application statistique	2 à 3 mois	5	
Stage de fin d'étude	5 à 6 mois	25	
Total			30