Visites, conférences et séminaires

UE 13

Enseignant(s) responsable de l'UE : Joseph JAUMAUX

Année d'études	Bloc 1
Acronyme	MKU13VSC
Nombre de crédits ECTS	2 (facteur de pondération)
Volume horaire	20 h (Q1 10 / Q2 10)
Période de l'année	Quadrimestre 1 & Quadrimestre 2
Niveau du cycle	1er cycle
Cadre européen de certification	Niveau 6
Caractère dans le programme	Cours obligatoire dans le programme
Langue(s) d'enseignement	Français
Coordonnées du service	Campus de Bruxelles, Avenue Émile Gryson 1 (bât. 4C), 1070 Bruxelles
Mode d'évaluation	Unité évaluée en épreuve intégrée
UE prérequises	Néant
UE corequises	Néant

Liste des activités d'apprentissage

Activité d'apprentissage	Volume horaire	ECTS	Présence obligatoire
MK13VSC Visites, conférences et séminaires	20	2	OUI

Contribution de l'UE au profil d'enseignement du programme

- **HE01** HE. 1. Au terme de sa formation, le bachelier en marketing résout des problèmes complexes en autonomie ou en équipe, dans le respect des prescriptions légales et des préoccupations éthiques, environnementales et sociétales de l'entreprise.
- **RE01.4** ARES. 1.4 Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- **RE01.6** ARES. 1.6 Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente

Autres connaissances ou compétences prérequises

Néant.

Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

Visites, conférences et séminaires

Objectifs
- Comprendre les métiers liés au Marketing.\r\n- Analyser des stratégies marketing et émettre des recommandations\r\n= Analyser ses forces et ses limites, renforcer ses points forts, améliorer ses points faibles\r\n-
Contenu

- distinguer la réalité professionnelle et comparer les différentes situations rencontrées grâce à des visites, des conférences, des salons et des exposés.

- préparer l'étudiant pour son futur métier de marketeur

Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

Visites, conférences et séminaires

Rapports analytiques et réflexifs des conférences suivies\r\nComptes-rendus des séminaires\r\nTravaux demandés durant les séminaires

Acquis d'apprentissage sanctionnés, spécifiques et contribuant à l'UE

Visites, conférences et séminaires

De comprendre et d'expliquer les différents métiers du Marketing\r\nD'identifier le ou les métiers du Marketing qui lui conviennent le mieux\r\nD'identifier ses points forts et ses limites et d'établir un plan d'action pour renforcer ses points forts et diminuer ses limites en fonction du métier vers lequel il se destine

Description des supports de cours indispensables

Aucun support indispensable renseigné.

Description des références et des supports complémentaires

Description	Accès à la source	URL
Visites, conférences et séminaires : Copies de présentations des orateurs	sur le campus numérique	—

Mode d'évaluation et de pondération par activité au sein de l'UE

Cette unité d'enseignement est évaluée en épreuve intégrée.

Janvier			
Ensemble de l'UE			
Évaluation continue	100 %	Type de questions : Non applicable	Examen à livre : Livre fermé
Si moins de 80% de présence, échec non remédiable pour l'année académique en cours			
Janvier bis			
Ensemble de l'UE			
Évaluation continue	100 %	Type de questions : Non applicable	Examen à livre : Livre fermé
Si moins de 80% de présence, échec non remédiable pour l'année académique en cours			
Juin			
Ensemble de l'UE			
Évaluation continue	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Si moins de 80% de présence, échec non remédiable pour l'année académique en cours			
Août			
Ensemble de l'UE			
Évaluation continue	100 %	Type de questions : —	Examen à livre : Livre fermé
Non remédiable en deuxième session si absence à plus de 20% des activités			