MASTER 2 - PRICING REVENUE MANAGEMENT

Responsables : Patrick LEGOHEREL et Gaele PANTIN SOHIER / Elizabeth POUTIER
Année universitaire 2021-2022

Semestre 3

Enseignements	Durée		ECT S	coeff.	Evaluation Session 1		Evaluation Session 2	
	CM	TD			Etudiant assidu	Dispense assiduité	Etudiant assidu	Dispense assiduité
UE3-1			16	15				
Marketing des services	15	6	3	3	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Modèle et pratique du pricing	25		4	3	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Aspects juridiques du revenue management	11		3	3	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h
Techniques de prévisions en revenue management	10		3	3	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h
		10		2	CC (dossier)		Report CC	
Excel approfondi		25	3	3	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Conférences	15				Non évalué	Non évalué	Non évalué	Non évalué
UE3-2			14	13				
Introduction au revenue management (en anglais)	10		2	1	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h
Techniques d'optimisation en revenue management (en anglais)	20		3	3	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Modèles de revenue management (en anglais)	20		3	3	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Anglais		20	3	3	1,5	Exam écrit	Exam écrit	Exam écrit
				1,5	Exam oral	Exam oral	Exam oral	Exam oral
Interventions de professeurs étrangers (en anglais)	20		1	1	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h	Exam écrit 1h
e-distribution et digital dans les services (en anglais)	15		2	2	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Total Semestre 3	161	61	30	28				

Semestre 4

UE4-1			15	14				
Système de revenue management et de pricing	25		4	4	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Organisation du revenue management	25		4	4	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
DATA Analytics & Big DATA	15		5	4	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h	Exam écrit 2h
Simulations et jeux		15	2	2	CC	dossier	report CC	dossier
UE4-2			15	15				
Conception et mise en œuvre d'un projet (en marketing des services, pricing et/ou revenue management)	10	4	5	5	dossier	dossier	dossier	dossier
Stage + Mémoire		2	8	8	rapport + soutenance	rapport + soutenance	rapport + soutenance	rapport + soutenance
Conduire un projet de recherche en PRM	20		2	2	dossier	dossier	dossier	dossier
Total Semestre 4	95	21	30	29				
Total Master 2	256	82	60	57				