

Planning MIT 2025/2026

août 2025		septembre 2025		octobre 2025		novembre 2025		décembre 2025		janvier 2026						
1	Ve	1	Lu	36	1	Me	1	Sa	1	Lu	49	1	Je	1		
2	Sa	2	Ma		2	Je	B1-02	2	Di	2	Ma	2	Ve			
3	Di	3	Me		3	Ve	B1-02	3	Lu	45	3	Me	3	Sa		
4	Lu	32	4	Je	4	Sa	B1-02	4	Ma		4	Je	4	Di		
5	Ma		5	Ve	5	Di		5	Me		5	Ve	5	Lu	2	
6	Me		6	Sa	6	Lu	41	6	Je	B2-01	6	Sa	6	Ma		
7	Je		7	Di	7	Ma		7	Ve	B2-01	7	Di	7	Me		
8	Ve		8	Lu	37	8	Me	8	Sa	B2-01	8	Lu	50	8	Je	B2-03
9	Sa		9	Ma		9	Je	9	Di		9	Ma	9	Ve	B2-03	
10	Di		10	Me		10	Ve	10	Lu	46	10	Me	10	Sa	B2-03	
11	Lu	33	11	Je	B1-01	11	Sa	11	Ma		11	Je	11	Di		
12	Ma		12	Ve	B1-01	12	Di	12	Me		12	Ve	12	Lu	3	
13	Me		13	Sa	B1-01	13	Lu	42	13	Je	13	Sa	13	Ma		
14	Je		14	Di		14	Ma	14	Ve		14	Di	14	Me		
15	Ve		15	Lu	38	15	Me	15	Sa		15	Lu	51	15	Je	
16	Sa		16	Ma		16	Je	16	Di		16	Ma	16	Ve		
17	Di		17	Me		17	Ve	17	Lu	47	17	Me	17	Sa		
18	Lu	34	18	Je	18	Sa		18	Ma		18	Je	B6-01	18	Di	
19	Ma		19	Ve	19	Di		19	Me		19	Ve	B6-02	19	Lu	4
20	Me		20	Sa	20	Lu	43	20	Je		20	Sa	B6-02	20	Ma	
21	Je		21	Di	21	Ma		21	Ve		21	Di	21	Me		
22	Ve		22	Lu	39	22	Me	22	Sa		22	Lu	52	22	Je	B3-01
23	Sa		23	Ma		23	Je	B1-03	23	Di	23	Ma	23	Ve	B3-01	
24	Di		24	Me	24	Ve	B1-03	24	Lu	48	24	Me	24	Sa	B3-01	
25	Lu	35	25	Je	25	Sa	B1-03	25	Ma		25	Je	25	Di		
26	Ma		26	Ve	26	Di		26	Me		26	Ve	26	Lu	5	
27	Me		27	Sa	27	Lu	44	27	Je	B2-02	27	Sa	27	Ma		
28	Je		28	Di	28	Ma		28	Ve	B2-02	28	Di	28	Me		
29	Ve		29	Lu	40	29	Me	29	Sa	B2-02	29	Lu	1	29	Je	
30	Sa		30	Ma		30	Je	30	Di		30	Ma	30	Ve		
31	Di		31	Ve		31	Ve		31	Me		31	Sa			

février 2026		mars 2026		avril 2026		mai 2026		juin 2026		juillet 2026							
1	Di	1	Di	1	Me	1	Ve	1	Lu	23	1	Me					
2	Lu	6	2	Lu	10	2	Je	B4-02	2	Ma	2	Je					
3	Ma		3	Ma		3	Ve	B4-02	3	Me	3	Ve					
4	Me		4	Me		4	Sa	B4-02	4	Lu	19	4	Je	B5-02	4	Sa	
5	Je	B3-02	5	Je		5	Di		5	Ma		5	Ve	B5-02	5	Di	
6	Ve	B3-02	6	Ve		6	Lu	15	6	Me		6	Sa	B5-02	6	Lu	28
7	Sa	B3-02	7	Sa		7	Ma		7	Je		7	Di		7	Ma	
8	Di		8	Di		8	Me		8	Lu		8	Lu		8	Me	24
9	Lu	7	9	Lu	11	9	Je		9	Ma		9	Ma		9	Je	
10	Ma		10	Ma		10	Ve		10	Me		10	Me		10	Ve	
11	Me		11	Me		11	Sa		11	Je	20	11	Je		11	Sa	
12	Je		12	Je	B4-01	12	Di		12	Me		12	Ve		12	Di	
13	Ve		13	Ve	B4-01	13	Lu	16	13	Me		13	Sa		13	Lu	29
14	Sa		14	Sa	B4-01	14	Ma		14	Je		14	Di		14	Ma	
15	Di		15	Di		15	Me		15	Ve		15	Lu	25	15	Me	
16	Lu	8	16	Lu	12	16	Je		16	Sa		16	Ma		16	Je	
17	Ma		17	Ma		17	Ve		17	Di		17	Me		17	Ve	
18	Me		18	Me		18	Sa		18	Lu	21	18	Je		18	Sa	
19	Je		19	Je		19	Di		19	Ma		19	Ve		19	Di	
20	Ve		20	Ve		20	Lu	17	20	Me		20	Sa		20	Lu	30
21	Sa		21	Sa		21	Ma		21	Je		21	Di		21	Ma	
22	Di		22	Di		22	Me		22	Ve		22	Lu	26	22	Me	
23	Lu	9	23	Lu	13	23	Je	B4-03	23	Sa		23	Ma		23	Je	
24	Ma		24	Ma		24	Ve	B4-03	24	Di		24	Me		24	Ve	
25	Me		25	Me		25	Sa	B4-03	25	Lu	22	25	Je		25	Sa	
26	Je	B3-03	26	Je		26	Di		26	Ma		26	Ve	B5-03	26	Di	
27	Ve	B3-03	27	Ve		27	Lu	18	27	Me		27	Sa	B5-03	27	Lu	31
28	Sa	B3-03	28	Sa		28	Ma		28	Je		28	Di		28	Ma	



BLOC	COURS	Nom Cours
Bloc1 : Concevoir, marketer, et piloter votre marque	B1-01	Identifier vos orientations stratégiques majeures et conquérir de nouvelles opportunités de marchés
Bloc1 : Concevoir, marketer, et piloter votre marque	B1-02	Développer une stratégie de marque cohérente avec l'identité de votre territoire
Bloc1 : Concevoir, marketer, et piloter votre marque	B1-03	Révéler l'inventivité, la créativité et l'ingéniosité par le management de l'innovation
Bloc 2 : Orchestrer des expériences mémorables	B2-01	Faire vivre des expériences mémorables à vos clients par l'intégration du marketing expérientiel
Bloc 2 : Orchestrer des expériences mémorables	B2-02	Encourager l'adoption de nouveaux comportements client de manière intuitive avec le Nudge Marketing
Bloc 2 : Orchestrer des expériences mémorables	B2-03	Développer une stratégie de gestion de la relation client et CRM pour optimiser les interactions avec les clients
Bloc 3 : Déployer le potentiel de vos forces commerciales	B3-01	Sensibiliser vos équipes aux techniques de Revenue Management
Bloc 3 : Déployer le potentiel de vos forces commerciales	B3-02	Construire une stratégie de distribution pour atteindre le maximum de clients
Bloc 3 : Déployer le potentiel de vos forces commerciales	B3-03	Piloter la performance commerciale (prix, volume, profits) de son business unit sur son marché
Bloc 4 : Collaborer en équipe et à l'international	B4-01	Renforcer votre efficacité managériale au quotidien
Bloc 4 : Collaborer en équipe et à l'international	B4-02	Manager au quotidien l'interculturalité et la diversité
Bloc 4 : Collaborer en équipe et à l'international	B4-03	S'exprimer avec aisance en anglais auprès de vos collaborateurs et de vos partenaires
Bloc 5 : Bâtir votre politique RSE & sa transition Durable	B5-01	Déployer une démarche RSE et un Business model durable
Bloc 5 : Bâtir votre politique RSE & sa transition Durable	B5-02	Concevoir et intégrer une offre touristique éco-responsable
Bloc 5 : Bâtir votre politique RSE & sa transition Durable	B5-03	Évaluer une offre touristique "autrement"
Bloc 6 : Engager une stratégie recherche & conseil	B6-01	Conceptualiser et designer une recherche en Tourisme & rencontres cheecheurs
Bloc 6 : Engager une stratégie recherche & conseil	B6-02	Adopter les techniques de collecte et d'analyse de données quantitatives et qualitatives
Bloc 6 : Engager une stratégie recherche & conseil	B6-03	Accompagnement au mémoire de recherche

A noter pour le BLOC 6 :

Une session de 3h d'introduction est à planifier en début dès la semaine 37 (rentrée) / Eventuellement à distance

Cours B6-01 et 02 à mutualiser avec Master MAE (selon nombre d'étudiants et dates d'intervention)

Cours B6-03 étant le suivi de mémoire, l'accompagnement est sur mesure donc non planifiable (sessions à diastance)

Semaine 51 éventuellement consacrer du temps pour l'accompagnement individuel