Planning	MIT	2026	

Fiaiii		MIT 2026	_																		
		Janvier				Février				Mars			Avril				Mai			Juin	
1	J		1	1	D			1	D		1	М			1	V		1	L		23
2	V		П	2	L		6	2	L	10	2	J			2	S		2	М		
3	S		П	3	М			3	М		3	V			3	D		3	М		
4	D			4	М			4	М		4	S			4	L	19	4	J		
5	L		2	5	J	B1-03		5	J		5	D			5	M		5	V		
6	M		П	6	V	B1-03		6	V		6	L		15	6	M		6	S		
7	M		П	7	S	B1-03		7	S		7	M			7	J		7	D		
8	J	B1-01		8	D			8	D		8	M			8	V		8	L		24
9	V	B1-01	\Box	9	L		7	9	L	11	9	J	B2-03		9	S		9	M		
10	S	B1-01	\Box	10	M			10	M		10	V	B2-03		10	D		10	M		
11	D			11	M			11	M		11	S	B2-03		11	L	20	11	J		
12	L		3	12	J			12	J		12	D			12	M		12	V		
13	M		\Box	13	V			13	V		13	L	16	16	13	M		13	S		
14	M		\Box	14	S			14	S		14	M			14	J		14	D		
15	J			15	D			15	D		15	M			15	V		15	L		25
16	V			16	L		8	16	L	12	16	J			16	S		16	M		
17	S		П	17	М			17	M		17	V			17	D		17	М		
18	D			18	М			18	M		18	S			18	L	21	18	J	B3-02	
19	L		4	19	J			19	J	B2-02	19	D			19	M		19	V	B3-02	
20	M			20	V			20	V	B2-02	20	L		17	20	M		20	S	B3-02	
21	M			21	S			21	S	B2-02	21	M			21	J		21	D		
22	J	B1-02	\Box	22	D			22	D		22	M			22	V		22	L		26
23	V	B1-02		23	L		9	23	L	13	23	J	B6-01		23	S		23	M		
24	S	B1-02		24	M			24	M		24	V	B6-02		24	D		24	M		
25	D			25	M			25	M		25	S	B6-02		25	L	22	25	J		
26	L		5	26	J	B2-01		26	J		26	D			26	M		26	V		
27	М			27	V	B2-01		27	V		27	L		18	27	M		27	S		
28	М			28	S	B2-01		28	S		28	M			28	J	B3-01	28	D		
29	J							29	D		29	M			29	V	B3-01	29	L		27
30	V							30	L	14	30	J			30	S	B3-01	30	М		
31	S							31	M						31	D					

		Juillet				Août			S	eptembre				Octobre			N	lovembre				Décembre	
1	M			1	S			1	M			1	J			1	D			1	M		
2	J	B3-03		2	D			2	M			2	V			2	L		45	2	M		\neg
3	V	B3-03		3	L		32	3	J	B4-01		3	S			3	M			3	J		
4	S	B3-03		4	M			4	V	B4-01		4	D			4	M			4	V		
5	D			5	M			5	S	B4-01		5	L		41	5	J	B5-01		5	S		
6	L		28	6	J			6	D			6	M			6	V	B5-01		6	D		
7	M			7	V			7	L		37	7	M			7	S	B5-01		7	L		50
8	M			8	S			8	M			8	J			8	D			8	M		
9	J			9	D			9	M			9	V			9	L		46	9	M		
10	V			10	L		33	10	J			10	S			10	M			10	J	B5-01	
11	S			11	M			11	V			11	D			11	M			11	V	B5-01	
12	D			12	M			12	S			12	L		42	12	J			12	S	B5-01	
13	L		29	13	J			13	D			13	M			13	V			13	D		
14	M			14	V			14	L		38		M			14	S			14	L		51
15	М			15	S			15	M			15	J	B4-03		15	D			15	M		
16	J			16	D			16	M			16	V	B4-03		16	L		47	16	M		
17	V			17	L		34	17	J			17	S	B4-03		17	M			17	J		
18	S			18	M			18	V			18	D			18	M			18	V		
19	D			19	M			19	S			19	L		43	19	J	B5-01		19	S		
20	L		30	20	J			20	D			20	M			20	V	B5-01		20	D		
21	M			21	V			21	L		39		M			21	S	B5-01		21	L		52
22	M			22	S		_	22	M			22	J			22	D			22	M		ш
23	J			23	D			23	M			23	V			23	L		48	23	M		ш
24	V			24	L		35		J	B4-02		24	S			24	M			24	J		ш
25	S			25	M		_	25	V	B4-02		25	D			25	M			25	V		
26	D			26	M		_	26	S	B4-02		26	L		44	26	J			26	S		ш
27	L		31	27	J			27	D			27	M			27	V			27	D		
28	M			28	V			28	L		40	_	M		Ш	28	S			28	L		53
29	M			29	S			29	M			29	J		ш	29	D			29	M		ш
30	J			30	D			30	M			30	V		Ш	30	L		49	30	М		Ш
31	V			31	L		36					31	S						L	31	J		Ш



Bloc 1 : Concevoir, marketer et piloter votre marque	B1-01	Identifier vos orientations stratégiques majeures et conquérir de nouvelles opportunités de marchés
Bloc 1 : Concevoir, marketer et piloter votre marque	B1-02	Développer une stratégie de marque cohérente avec l'identité de votre territoire
Bloc 1 : 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