

UE 1.2. Vendre une offre commerciale



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Vente : démarche de prospection	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Fondamentaux de la vente	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Éléments financiers de l'entreprise	Matière				
Initiation à la conduite de projet	Matière				
Langue A Anglais du commerce	Matière				
Langue B du commerce	Matière				
Ressources et culture numériques	Matière				
Expression, communication et culture	Matière				
Projet personnel professionnel	Matière				

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation