

UE 2.2. Vendre une offre commerciale



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Pôle SAE	Pôle				
Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Matière				
Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Stage S2	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Prospection et négociation	Matière				
Relations contractuelles commerciales	Matière				
Techniques quantitatives et représentations	Matière				
Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				
Psychologie sociale	Matière				
Gestion et 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 - 2	Matière				

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