

UE 4.2. Vendre une offre commerciale



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Pôle SAÉ	Pôle				
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Matière				
Pilotage commercial d'une organisation	Matière				
StageBI	Matière				
Démarche Portfolio	Matière				
Pôle Ressources	Pôle				
Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Matière				
Droit du travail	Matière				
Anglais appliqué au commerce	Matière				
LV B appliquée au commerce	Matière				
Expression, communication, culture	Matière				
PPP - 4	Matière				

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