Négociation

Niveau d'étude
BAC +3 / licence

Composante
Faculté des sciences

En bref

- Langue(s) d'enseignement: Français
- Ouvert aux étudiants en échange: Oui

Présentation

Description

Contenu

— La prospection commerciale.
— La négociation commerciale.
— Une équipe commerciale et son management.

Objectifs

— Découvrir les étapes de la négociation commerciale.
— Préparer et mener un entretien de négociation.
— Aborder l'organisation et la gestion d'une force de vente.

Heures d'enseignement

TP - Négociation	Travaux pratique	16h

Infos pratiques

Lieu(x)

- Angers

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 05 décembre 2023