

UE 1.2 Vente



En bref

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

Présentation

Description

Cette UE regroupe différentes Ressources et SAÉ. Une SAÉ est une situation d'apprentissage et d'évaluation pluridisciplinaire.

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la négociation.

Liste des enseignements

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
SAÉ 1.02 - Vente : démarche de prospection	Matière		15h		
R1.06 - Environnement juridique de l'entreprise	Matière		19,5h		
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	Matière			10,5h	
R1.14 - Expression, communication et culture 1	Matière		10,5h		
R1.02 - Fondamentaux de la vente	Matière		19,5h		
R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1	Matière		15h		
R1.10 - Initiation à la conduite de projet	Matière		6h		
R1.08 - Eléments financiers de l'entreprise	Matière		9h		
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	Matière		3h		