

## 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

SAÉ 1.02 - Vente : démarche de prospection

R1.13 - Ressources et culture numériques - 1

R1.14 - Expression, communication et culture 1

R1.02 - Fondamentaux de la vente

R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1

R1.10 - Initiation à la conduite de projet

R1.08 - Éléments financiers de l'entreprise

R1.15 - Projet personnel professionnel - 1