

## UE 4.2 Vente



### Liste des enseignements

|  | Nature  | CM   | TD   | TP  | Crédits |
|--|---------|------|------|-----|---------|
| SAÉ 4.01 – Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | Matière |      | 3h   | 13h |         |
| SAE 2.04 – Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (PROJET TUTEUR) | Matière |      |      |     |         |
| STAGE – Stage – S4   | Matière | 0,5h | 0,5h |     |         |
| PORTFOLIO – Portfolio – S4   | Matière |      | 0,5h | 3h  |         |
| R4.02 – Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur  | Matière |      | 15h  |     |         |
| R3.06 – Droit des activités commerciales – 1   | Matière |      | 5h   |     |         |
| R3.07 – Techniques quantitatives et représentations – 3  | Matière |      | 5h   |     |         |
| R4.07 – Expression, communication, culture – 4   | Matière |      | 3h   |     |         |