

## UE 2.2. Vendre une offre commerciale

---



### LISTE DES ENSEIGNEMENTS

---

#### Pôle SAÉ

Vente : initiation au jeu de rôle de négociation  
Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation  
Stage S2  
Démarche Portfolio

#### Pôle Ressources

Prospection et négociation  
Relations contractuelles commerciales  
Techniques quantitatives et représentations  
Coûts, marges et prix d'une offre simple  
Psychologie sociale  
Gestion et conduite de projet  
Langue A Anglais du commerce  
Langue B du commerce  
Ressources e t culture numériques  
Expression, communication et culture  
Projet personnel professionnel - 2

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](https://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**