

UE 3.2. Vendre une offre commerciale



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

Pôle SAÉ

Pilotage d'un projet en
déployant les techniques de
commercialisation
Démarche de création
d'entreprise à l'international
Démarche Portfolio

Pôle Ressources

Entretien de vente
Droit des activités commerciales
Techniques quantitatives et
représentations
Tableau de bord commercial
Anglais appliqué au commerce
LV B appliquée au commerce
Ressources et culture numériques
Expression, communication,
culture
PPP - 3

Pour en savoir plus, rendez-vous sur > u-paris.fr/choisir-sa-formation