

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 en contexte digital
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