

## UE 4.2. Vendre une offre commerciale

---



### LISTE DES ENSEIGNEMENTS

---

#### Pôle SAÉ

Evaluation de la performance du  
projet en déployant les techniques  
de commercialisation  
Pilotage commercial d'une  
organisation  
StageBI  
Démarche Portfolio

#### Pôle Ressources

Négociation: rôle du vendeur et  
de l'acheteur  
Droit du travail  
Anglais appliqué au commerce  
LV B appliquée au commerce  
Expression, communication,  
culture  
PPP - 4

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