

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