

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
StageMDEE
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