

UE 5.2. Vendre une offre commerciale



LISTE DES ENSEIGNEMENTS

Pôle SAÉ

Mise en œuvre et pilotage de la
stratégie client d'une entreprise
Management interculturel &
diversités
Démarche Portfolio

Pôle Ressources

Négociateur dans des contextes
spécifiques
Droit des activités commerciales
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce
LV B appliquée au commerce
Expression, communication,
culture
PPP - 5

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