

Ressource R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

Parcours : BDMRC Heures :

Descriptif

Contenu Pédagogique

Compétences Ciblées

Vendre une offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET	Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
Secrétariat	iut-sec-tc@univ-lehavre.fr
Caroline MILCENT-MONTIER	Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Sylvie LEBER	Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr