

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

Parcours : SME **Heures :**

Descriptif

Contenu Pédagogique

Compétences Ciblées

Vendre une offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Sylvie LEBER

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr