

## **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  
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