

## Ressource R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques - 2

Parcours : BI   Heures :

### Descriptif

### Contenu Pédagogique

### Compétences Ciblées

Vendre une offre commerciale

### Apprentissages Critiques Liés

---

#### CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Vianney M'BOUMBA

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

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr