

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

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
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