

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

Parcours : MDEE    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