

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

## **MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (MDEE)**

### **Compétence 2 Vente**

**UE 42 VENTE**

## **Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur**

### **Modalités de contrôle des connaissances**

---

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

<b>Nature de l'enseignement</b>	<b>Modalité</b>	<b>Nature</b>	<b>Durée (min.)</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Remarques</b>
	CC	Ecrit et/ou Oral	90	3	