

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

**ALTERNANCE - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)**

**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

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