

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

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

### **Compétence 2**

**UE 62**

## **Négocier dans des contextes spécifiques**

### **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>
EC	CC	Ecrit - devoir surveillé	90	3	