

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)

+ Enseignements transverses aux UE41 - UE42 - UE43 - UE44 - UE45

SAÉ Élaboration d'un plan d'action commercial et relationnel

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 | | Coeff UE44 : 4 UE45 : 4 |