

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION

PARCOURS NÉGOCIATION D'AFFAIRES

L3

UE 5 NÉGOCIATION D'AFFAIRES

Savoir pitcher en phoning pour prise de RDV

0.5 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 7h

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Coefficient	Remarques
	CT	Oral	90		