

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

**MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (MMPV)**

**Compétence 2 Vente**

**UE 42 Vente**

**6 crédits ECTS**

## 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	