

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION

PARCOURS NÉGOCIATION D'AFFAIRES

L3

UE 5 Négociation d'affaires

11 crédits ECTS

Théories et techniques de négociation

1.5 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 14h

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		

Plan de découverte client

1.5 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 14h

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		

Proposition commerciale et négociation

2 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 17.5h

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		

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		

Le closing

1 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 12h

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		

Simulation de gestion négociation

2 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 17.5h

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

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

Outils digitaux d'aide à la vente

2.5 crédits ECTS

Volume horaire

EC : 21h

Modalités de contrôle des connaissances

Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

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