Université de Bretagne Occidentale

IUT Quimper

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)

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	