

Vente



ECTS
22 crédits



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
d'Évreux

Liste des enseignements

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE12 Pour préparer l'entretien de vente	UE				11
Portfolio - S1	Matière				
R1.02 - Fondamentaux de la vente	Matière				
R1.07 - Techniques quantitatives et représentations - 1	Matière				
R1.08 - Eléments financiers de l'entreprise	Matière				
R1.10 - Initiation à la conduite de projet	Matière				
R1.11 - Langue A Anglais du commerce - 1	Matière				
R1.12 - Langue B au choix	Choix				
R1.12 - Langue B Allemand du commerce - 1	Matière				
R1.12 - Langue B Espagnol du commerce - 1	Matière				
SAE1.02 - Vente : démarche de prospection	Matière				
R1.13 - Ressources et culture numériques - 1	Matière				
R1.14 - Expression, communication et culture 1	Matière				
R1.15 - Projet personnel professionnel - 1	Matière				
UE22 Pour préparer l'entretien de vente	UE				11
Portfolio - S2	Matière				
R2.02 - Prospection et négociation	Matière				
R2.05 - Relations contractuelles commerciales	Matière				
R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	Matière				
R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	Matière				
R2.09 - Psychologie sociale	Matière				
R2.10 - Gestion et conduite de projet	Matière				
R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	Matière				
R2.12 - Langue B au choix	Choix				
R2.12 - Langue B Allemand du commerce - 2	Matière				
R2.12 - Langue B Espagnol du commerce - 2	Matière				
R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	Matière				
R2.14 - Expression, communication et culture - 2	Matière				
R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	Matière				
SAE 2.02 - Initiation au jeu de rôle de négociation	Matière				
SAE 2.04 - Conception d'un projet	Matière				
Stage	Stage				