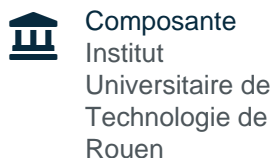
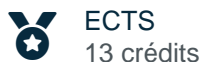


Vente



Liste des enseignements

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------------------|----|-----|-----|---------|
| UE2 VENTE | UE | | 10h | 10h | 8 |
| Négocier dans des contextes spécifiques | Matière | | 10h | 10h | |
| Droit des activités commerciales -2 | Matière | | | | |
| Analyse financière | Matière | | | | |
| Anglais appliqué au commerce -5 | Matière | | | | |
| LVB appliquée au commerce -5 | Choix | | | | |
| LVB espagnol appliquée au commerce -5 | Langue au Choix | | | | |
| LVB allemand appliquée au commerce -5 | Langue au Choix | | | | |
| LVB italien appliquée au commerce -5 | Langue au Choix | | | | |
| Expression, communication, culture - 5 | Matière | | | | |
| PPP-5 | Matière | | | | |
| Saé 5.BDMRC.01 portfolio | Matière Matière | | | | |
| UE2 VENTE | UE | | 10h | 8h | 5 |
| Méthodologie et stage BDMRC | Matière | | | | |
| Portfolio | Matière | | | | |
| SAE 6 BDMRC | Matière | | | | |
| Management des comptes clés (KAM) | Matière | | | | |
| Analyse financière 2 | Matière | 8h | 10h | | |
| Nouveaux comportements des clients | Matière | | | | |