

Techniques de négociation et de commercialisation

Compétences professionnelles transversales.

Infos pratiques

- > ECTS : 6.0
- > Nombre d'heures : 20.0
- > Langue(s) d'enseignement : Français
- > Période de l'année : Enseignement premier semestre
- > Méthodes d'enseignement : A distance
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Composante : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique

Ressources pédagogiques

Cours en ligne

Présentation

Le cours « Techniques de négociation et de commercialisation » réalise une présentation de différentes techniques de négociation (notamment dans le cadre de la négociation contractuelle) et de commercialisation produit.

Objectifs

L'objectif du cours est de donner aux étudiants les bases de la négociation et de la commercialisation.

Évaluation

Session 1

- Formule standard : écrit (1h)
- Formule dérogatoire :

Session 2 : écrit (1h)

Pré-requis nécessaires

Aucun

Compétences visées