

# 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

---