



# VENTE



Niveau d'étude  
BAC +3



ECTS  
8 crédits



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Liste des enseignements

|                                                                    | Nature    | CMI | CM | TD  | TP  | TER | ECTS |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|-----|----|-----|-----|-----|------|
| Négocier dans des contextes spécifiques 1                          | Ressource |     |    | 8h  | 12h |     |      |
| Droit des activités commerciales 2                                 | Ressource |     |    | 15h |     |     |      |
| Analyse financière                                                 | Ressource |     |    | 11h | 4h  |     |      |
| Anglais appliqué au commerce 5                                     | Ressource |     |    | 7h  | 8h  |     |      |
| LVB appliquée au commerce 5                                        | Ressource |     |    |     |     |     |      |
| Espagnol                                                           | Ressource |     |    | 7h  | 8h  |     |      |
| Italien                                                            | Ressource |     |    | 7h  | 8h  |     |      |
| Allemand                                                           | Ressource |     |    | 7h  | 8h  |     |      |
| Anglais renforcé                                                   | Ressource |     |    | 7h  | 8h  |     |      |
| Expression, communication, culture 5                               | Ressource |     |    | 12h | 8h  |     |      |
| Projet personnel professionnel 5                                   | Ressource |     |    | 10h |     |     |      |
|                                                                    | Nature    | CMI | CM | TD  | TP  | TER | ECTS |
| Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise | SAÉ       |     |    | 65h | 15h |     |      |