



## R6.02 Négociier dans des contextes spécifiques (prospection)



Composante  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers

## Présentation

### Heures d'enseignement

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés   | 10h |
| TP | Travaux Pratiques | 7h  |

### Compétences visées

C6.2 VENTE

R6.02 Coeff 40



C6.2 VENTE

R6.02 Coeff 40



## Modalités de contrôle des connaissances

### Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation     | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques                                    |
|-----------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------|
| CC (contrôle continu) | CC : Ecrit et/ou Oral  |                    |                   |                             |                                   | COMPETENCE<br>6.2: VENTE,<br>Coefficient: 40 |