

UE Sales and commercial negotiation



Niveau d'étude
Bac +5



ECTS
6 crédits



Composante
UFR Chimie-
Biologie,
UFR PhITEM
(physique,
ingénierie, terre,
environnement,
mécanique)



Période de
l'année
Toute l'année

- > **Langue(s) d'enseignement:** Anglais
- > **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui
- > **Code d'export Apogée:** YAST9U10

Présentation

Description

Communication and Sales Technics: Payment conditions, letters of credit

Incoterms, tenders, Management of a distribution networks :(agent, distributor, reseller, internet):

Introductions to commercial situations

E-commerce and international customer approach, internet

Strategies to sell technical and scientific products. B to B specifications (B to B: Business to Business).

Targets and goals,

Communication skills: NLP: Neuro linguistic Programming: Purchasing and offer of tenders.

Commercial practices in foreign countries

Heures d'enseignement

| | | |
|----|----|-----|
| TD | TD | 40h |
| CM | CM | 10h |

Période : Semestre 9

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Ghislaine Pellat

✉ Ghislaine.Pellat@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu(x) ville

› Grenoble

Campus

› Grenoble - Domaine universitaire