

Planning des Contrôles
Filière : Vente et Prospection des Marchés
Semestre : S4

Année Universitaire 2014-2015

N° de Semaine	M13 : Prospection et pénétration des marchés				M14 : Techniques de Vente			
	Eléments de modules	Date	heure	salle	Eléments de modules	Date	heure	salle
23	Techniques de prospection commerciale	19-mars	14H	E23				
	Approche des marchés étrangers	17-mars	10H	A15-16				
24					Techniques de Vente en Magasin	23-mars	14H	D01
					Psychologie de vente	27-mars	16H	D12
	Prospection des marchés étrangers	24-mars	14H	D01	Techniques de vente à distance	26-mars	14H	F22
	Contrat de vente international	25-mars	14H	F32				

