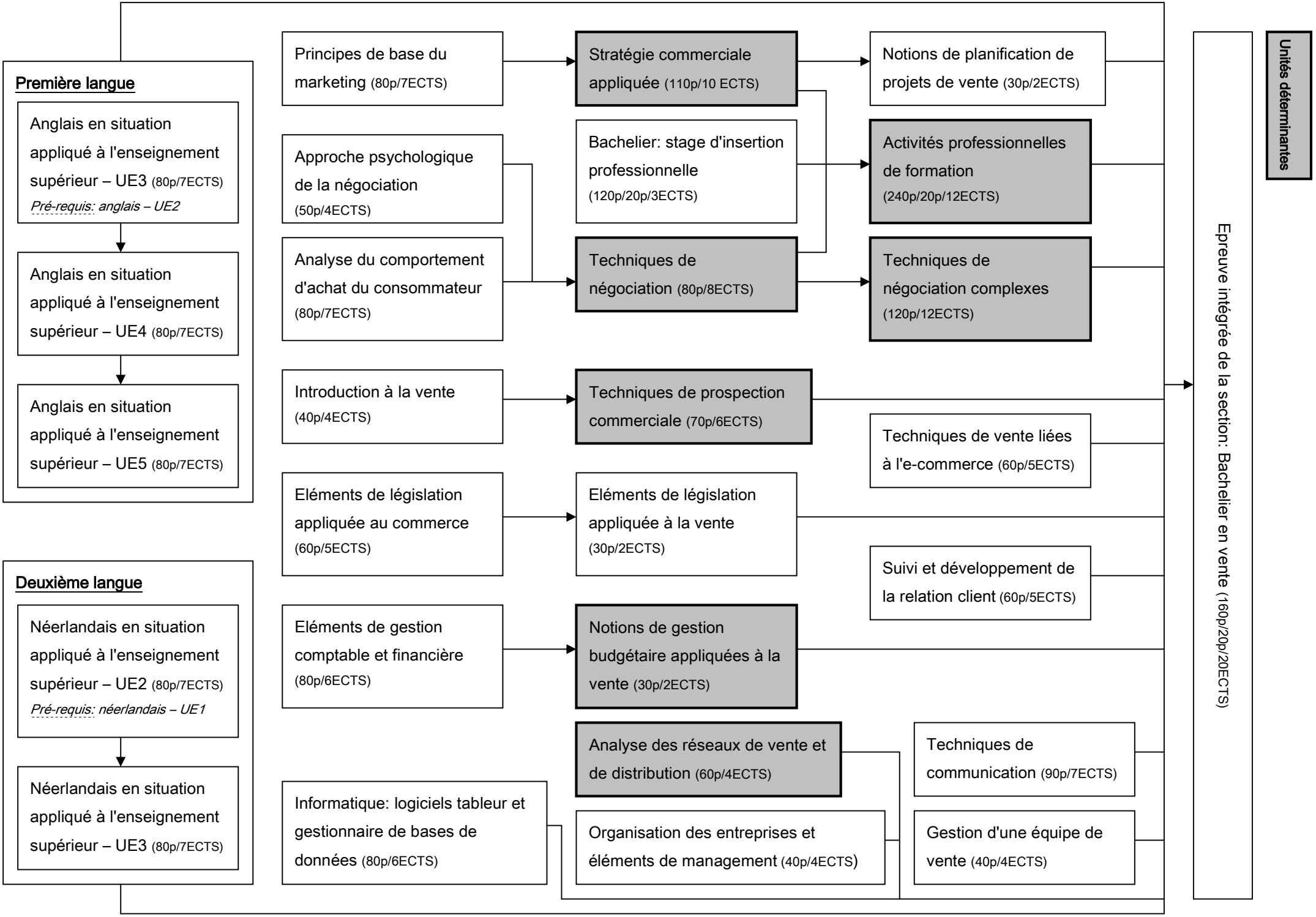
Première langue
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur – UE3 (80p/7ECTS)
Pré-requis: anglais – UE2
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur – UE4 (80p/7ECTS)
Anglais en situation appliqué à l'enseignement supérieur – UE5 (80p/7ECTS)
Deuxième langue
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur – UE2 (80p/7ECTS)
Pré-requis: néerlandais – UE1
Néerlandais en situation appliqué à l'enseignement supérieur – UE3 (80p/7ECTS)
Principes de base du marketing (80p/7ECTS)
Approche psychologique de la négociation (50p/4ECTS)
Analyse du comportement d'achat du consommateur (80p/7ECTS)
Introduction à la vente (40p/4ECTS)
Eléments de législation appliquée au commerce (60p/5ECTS)
Eléments de gestion comptable et financière (80p/6ECTS)
Informatique: logiciels tableur et gestionnaire de bases de données (80p/6ECTS)
Stratégie commerciale appliquée (110p/10 ECTS)
Bachelier: stage d'insertion professionnelle (120p/20p/3ECTS)
Techniques de négociation (80p/8ECTS)
Techniques de prospection commerciale (70p/6ECTS)
Eléments de législation appliquée à la vente (30p/2ECTS)
Notions de gestion budgétaire appliquées à la vente (30p/2ECTS)
Analyse des réseaux de vente et de distribution (60p/4ECTS)
Organisation des entreprises et éléments de management (40p/4ECTS)
Notions de planification de projets de vente (30p/2ECTS)
Activités professionnelles de formation (240p/20p/12ECTS)
Techniques de négociation complexes (120p/12ECTS)
Techniques de vente liées à l'e-commerce (60p/5ECTS)
Suivi et développement de la relation client (60p/5ECTS)
Techniques de communication (90p/7ECTS)
Gestion d'une équipe de vente (40p/4ECTS)
Epreuve intégrée de la section: Bachelier en vente (160p/20p/20ECTS)
Unités déterminantes