

Matières enseignées	Ventes et circuits commerciaux, techniques de vente, stratégie de prix et négociation, techniques de négociation, marketing, management de la vente.
----------------------------	--

CONTRIBUTIONS INTELLECTUELLES

Détail des références sur les 5 dernières années	<input type="checkbox"/> Publication <i>(Indiquer le classement CNRS)</i>	
	<input type="checkbox"/> Communication	
	<input type="checkbox"/> Etude de cas	
	<input type="checkbox"/> Ouvrage technique	
	<input type="checkbox"/> Manuel	
Actualisation de vos connaissances	<input type="checkbox"/> Formation Continue <input type="checkbox"/> Organisme professionnel	<input type="checkbox"/> Séminaire <input type="checkbox"/> Autre : ...lecture et activités en entreprise

ENGAGEMENT À MONTPELLIER MANAGEMENT

Activités réalisées	Activités susceptibles de vous intéresser ?	
<input checked="" type="checkbox"/>	Suivi de stage – projets tutorés – d'apprentis	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Encadrement rédaction de rapport de stage/mémoire/thèse	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Contribution à des activités de recherche	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Participation aux événements : <i>séminaires - tables rondes - salons - job dating - journées portes ouvertes - groupe de travail</i>	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Participation à des réunions de Montpellier Management : <i>conseil d'institut - conseil de perfectionnement - comité de recrutement - jurys et commissions</i>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Accroissement de la fréquence et récurrence des interventions	<input type="checkbox"/>

Préciser si autre :