

(1)	ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DE FORMATION : BACHELIER EN VENTE	2122_BV/ACTFOR1249BJ	DANVIN Nathalie	18:30-20:00	(1)	
(2)	ANALYSE DES RÉSEAUX DE VENTE ET DE DISTRIBUTION	2122_BV/ANARE1240BJ	BECHET Olivier	12	08:30-12:00	(2)
(3)	BACHELIER EN VENTE : STAGE D'INSERTION PROFESSIONNELLE	2122_BV/STINS1248BJ	DANVIN Nathalie	16:30-18:00	(3)	
(4)	EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION : BACHELIER EN VENTE	2122_BV/EI1250BJ	DEMOUSTIER Emilie	08:30-15:30	(4)	
(5)	ELÉMENTS DE LÉGISLATION APPLIQUÉE AU COMMERCE	2122_BV/LEGCOM1228BJ	CHIERICO Anne	2	13:00-16:30	(5)
(6)	ELÉMENTS DE LÉGISLATION APPLIQUÉS à LA VENTE	2122_BV/LEGVEN1230BJ	CHIERICO Anne	3	13:00-16:30	(6)
(7)	GESTION D'UNE ÉQUIPE DE VENTE	2122_BV/GESEQ1231BJ	DEMOUSTIER Emilie	A57	08:30-12:00	(7)
(7B)				3		(7B)

(8)	INFO : LOGICIELS TABLEUR ET GESTIONNAIRE DE BASES DE DONNEES	2122_BV/LOGTAB590BJ	PATERNOTTRE Luc	2	13:00-16:30	(8)
(9)	INTRODUCTION à LA VENTE	2122_BV/INVEN1234BJ	BECHET Olivier	3	08:30-12:00	(9)
(10)	NEERLANDAIS EN SITUATION APPLIQUE A L'ENSEIGNEMENT SUP-UF3	2122_BV/NE3801BJ	HOREMANS Véronique	P5	08:15-12:15	(10)
(11)	NEERLANDAIS EN SITUATION APPLIQUÉ À L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR – UF4	2122_BV/NE41242BJ	HOREMANS Véronique	P5	08:15-12:15	(11)
(12)	SUIVI ET DÉVELOPPEMENT DELA RELATION CLIENT	2122_BV/DEVRELBJ	DEMOUSTIER Emilie	A56b	13:00-16:30	(12)
(12B)				3		(12B)
(13)	TECHNIQUES DE VENTE LIÉE À L'E-COMMERCE	2122_BV/ECOM1239BJ	DEMOUSTIER Emilie	2	08:30-12:00	(13)
(14)	TECHNIQUES DE PROSPECTION COMMERCIALE	2122_BV/PROCO1235BJ	BECHET Olivier	12	08:30-12:00	(14)