Relation Client et Négociation-Vente - BTS NDRC (1re et 2ème années)

Liste des ressources

Chapitre 1 - Analyser la politique commerciale de l'entreprise

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 1 • 165062_CH01_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 1 • test_ch01/index.html

Chapitre 2 - Analyser la performance commerciale et le portefeuille clients

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 2 • 165062_CH02_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 2 • test_ch02/index.html

- **Fichiers professeur :**
CH02 - Corrigé Excel de la partie Vos Objectifs • 165062_Ch02_objectifs-corriges.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH02 - Corrigé Excel de l'application 1 • 165062_Ch02_Appli1_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH02 - Corrigé Excel de l'application 2 • 165062_Ch02_Appli2_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH02 - Corrigé Excel de l'application 3 • 165062_Ch02_Appli3_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH02 - Corrigé Excel de l'application 4 • 165062_Ch02_Appli4_Q1.xlsx

Chapitre 3 - Segmenter le portefeuille clients et identifier des cibles de clientèle

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 3 • 165062_CH03_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 3 • test_ch03/index.html

- **Fichiers professeur :**
CH03 - Corrigé Excel de la partie Vos Objectifs • 165062_Ch03_objectifs-corriges.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH03 - Corrigé Excel de l'application 1 • 165062_Ch03_Appli1_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**

CH03 - Corrigé Excel de l'application 2 • 165062_Ch03_Appli2_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH03 - Corrigé Excel de l'application 3 • 165062_Ch03_Appli3_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH03 - Corrigé Excel de l'application 4 • 165062_Ch03_Appli4_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH03 - Corrigé Excel de l'application 5 • 165062_Ch03_Appli7_corr.xlsx

Chapitre 4 - Mettre en œuvre une démarche de prospection

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 4 • 165062_CH04_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 4 • test_ch04/index.html

- **Fichiers étudiant :**
CH04 - Grille d'analyse • 165062_Ch04_Obj3_Q11_grille-analyse-etudiant.docx

- **Fichiers professeur :**
CH04 - Vos Objectifs - Corrigé du fichier prospects • 165062_CH04_Obj2_Q7_Imprimeurs-Var_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH04 - Corrigé Excel de l'application 2 • 165062_CH04_Appli2_Q3_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH04 - Corrigé Excel de l'application 5 • 165062_CH04_Appli5_Q1_corr.xlsx

- **Fichiers étudiant :**
CH04 - Applications 9 et 10 - Base EBP Jupiter Media • CH04_Applis9-10_JupiterMedia.zip

Chapitre 5 - Développer des réseaux professionnels

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 5 • 165062_Ch05_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 5 • test_ch05/index.html

Chapitre 6 - Évaluer une démarche de prospection

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 6 • 165062_CH06_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 6 • test_ch06/index.html

- **Fichiers professeur :**
CH06 - Corrigé Excel de la partie Vos Objectifs • 165062_Ch06_objectifs-corriges.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH06 - Corrigé Excel de l'application 1 • 165062_Ch06_Appli1_Q2_corr.xlsx

- **Fichiers étudiant :**
CH06 - Application 2 - Document • 165062_Ch06_Appli2_Document-etudiant.xlsx

- **Fichiers professeur :**

CH06 - Corrigé Excel de l'application 2 • 165062_Ch06_Appli2_Q1.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH06 - Corrigé Excel de l'application 3 • 165062_Ch06_Appli3_Q2.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH06 - Corrigé Excel de l'application 4 • 165062_Ch06_Appli4_corr.xlsx

Chapitre 7 - Maîtriser la communication interpersonnelle

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 7 • 165062_CH07_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 7 • test_ch07/index.html

Chapitre 8 - Approfondir la connaissance client

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 8 • 165062_CH08_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 8 • test_ch08/index.html

Chapitre 9 - Prendre contact et découvrir les besoins du client

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 9 • 165062_CH09_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 9 • test_ch09/index.html

Chapitre 10 - Négocier et vendre une solution adaptée au client

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 10 • 165062_CH10_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 10 • test_ch10/index.html

- **Fichiers étudiant :**
CH10 - Grille d'analyse • 165062_CH10_Obj5_grille-analyse_etudiant.docx

- **Fichiers professeur :**
CH10 - Corrigé Excel de la partie 4 - Vos Objectifs • 165062_Ch10_Obj4_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH10 - Corrigé Excel de l'application 3 • 165062_Ch10_Appli3_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH10 - Corrigé Excel de l'application 4 • 165062_Ch10_Appli4_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH10 - Corrigé Excel de l'application 6 • 165062_Ch10_Appli6_corr.xlsx

Chapitre 11 - Conclure la vente et maintenir une relation client durable

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 11 • 165062_CH11_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 11 • test_ch11/index.html

- **Fichiers étudiant :**
CH11 - Annexe 6 • 165062_Ch11_Annexe6_etudiant.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH11 - Corrigé de l'annexe 6 • 165062_Ch11_Annexe6_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH11 - Corrigé Excel de l'application 1 • 165062_Ch11_Appli1_corr.xlsx

Chapitre 12 - Participer à des salons

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 12 • 165062_CH12_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 12 • test_ch12/index.html

- **Fichiers professeur :**
CH12 - Vos objectifs - Corrigé du diagramme de GANTT Ocean • 165062_Ch12_obj-PlanningOcean.gan

- **Fichiers professeur :**
CH12 - Application 1 - Corrigé du diagramme de GANTT • 165062_Ch12_Appli1-Salon-virtuel-planning.gan

- **Fichiers professeur :**
Corrigé Excel de l'application 1 • 165062_Ch12_Appli4_Doc1_corrige.xlsx

Chapitre 13 - Organiser des événements commerciaux

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 13 • 165062_CH13_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 13 • test_ch13/index.html

- **Fichiers étudiant :**
CH06 - Application 4 - Document • 165062_Ch12_Appli4_Doc1-etudiant.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH12 - Application 4 - Corrigé du diagramme de GANTT • 165062_Ch12_Appli4-planning.gan

- **Fichiers professeur :**
CH12 - Corrigé Excel de l'application 5 • 165062_Ch12_Appli5_Q2_corr.xlsx

- **Fichiers professeur :**
CH12 - Application 5 - Corrigé du diagramme de GANTT • 165062_Ch12_Appli5-planning.gan

- **Fichiers professeur :**
CH13 - Vos objectifs - Corrigé de la question 8 • 165062_Ch13_Obj3_Q8_corr.xlsx

Chapitre 14 - Animer des espaces commerciaux

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 14 • 165062_CH14_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**

Test du chapitre 14 • test_ch14/index.html

- **Fichiers professeur :**
CH14 - Application 1 - Corrigé du flyer • 165062_Ch14_Appli1_Q4_corr.pptx

Chapitre 15 - Remonter l’information commerciale

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 15 • 165062_CH15_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 15 • test_ch15/index.html

Chapitre 16 - Exploiter et partager l’information commerciale

- **Fichiers professeur :**
CH16 - Vos objectifs - Corrigé Excel de la question 17 • 165062_Ch16_Obj4_Q17_tableau-de-bord_corrige.xlsx

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 16 • 165062_CH16_Nego-Vente_Corriges.docx

- **Test :**
Test du chapitre 16 • test_ch16/index.html