

# 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](#)