

# Relation Client et négociation vente - BTS NDRC [1<sup>re</sup> et 2<sup>e</sup> années] - Ed. 2022

## Liste des ressources

### Chapitre 1 - Analyser la politique commerciale de l'entreprise

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 1 • Negociation\_Corrige\_01\_GG.docx

- Synthèse de cours chapitre 1 • Synthese-de-cours-chap1.docx

### Chapitre 2 - Analyser la performance commerciale et le portefeuille clients

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 2 • Negociation\_Corrige\_02\_GG.docx

- **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

- **Applications supplémentaires :**

Applications supplémentaires • 09165061\_038-039\_CH2\_App4\_6.pdf

- **Applications supplémentaires :**

Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH02\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 2 • Synthese-de-cours-chap2.docx

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

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 3 • Negociation\_Corrige\_03\_GG.docx

- **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\_Appli7\_corr.xlsx

- CH03 - Corrigé Excel de l'application 6 • 165062\_Ch03\_Appli6\_corr.xlsx

- **Applications supplémentaires :**

Applications supplémentaires • 09165061\_050\_CH3\_App2.pdf

- **Applications supplémentaires :**

Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH03\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 3 • Synthese-de-cours-chap3.docx

## Chapitre 4 - Mettre en œuvre une démarche de prospection

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 4 • Negociation\_Corrige\_04\_GG.docx

- **Fichiers étudiant :**

CH04 - Grille d'analyse • 165062\_Ch04\_Obj3\_Q10\_grille-analyse-etudiant.docx

- **Fichiers professeur :**

CH04 - Vos Objectifs - Corrigé du fichier prospects • Chap-4\_Imprimeurs-Var\_Q6.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

- Chapitre 4 - Application 7 document 2 • 09165061\_073\_CH4\_App7\_doc2.pdf

- Chapitre 4 - Application 8 documents 1, 3, 4 • 09165061\_074-076\_Appli8\_CH4\_Doc1-3-4.pdf

- Chapitre 4 - Application 9 documents 3, 4 • 09165061\_078-79\_Appli9\_CH4\_doc3-4.pdf

- **Fichiers étudiant :**

CH04 - Applications 9 et 10 - Base EBP Jupiter Media • CH04\_Applis9-10\_JupiterMedia.zip

- **Applications supplémentaires :**

Application supplémentaires • 09165061\_070\_CH4\_App6.pdf

- **Applications supplémentaires :**

Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH04\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 4 • Synthese-de-cours-chap4.docx

## Chapitre 5 - Développer des réseaux professionnels

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 5 • Negociation\_Corrige\_05\_GG.docx

- Synthèse de cours chapitre 5 • Synthese-de-cours-chap5.docx

## Chapitre 6 - Évaluer une démarche de prospection

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 6 • Negociation\_Corrige\_06\_GG.docx

- **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

- Synthèse de cours chapitre 6 • Synthese-de-cours-chap6.docx

## Chapitre 7 - Maîtriser la communication interpersonnelle

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 7 • Negociation\_Corrige\_07\_GG.docx

- Applications supplémentaires • 09165061\_132-135\_CH7\_App7-9.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH07\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 7 • Synthese-de-cours-chap7.docx

## Chapitre 8 - Approfondir la connaissance client

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 8 • Negociation\_Corrige\_08\_GG.docx

- Applications supplémentaires • 09165061\_159\_CH8\_App7.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH08\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 8 • Synthese-de-cours-chap8.docx

## Chapitre 9 - Prendre contact et découvrir les besoins du client

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 9 • Negociation\_Corrige\_09\_GG.docx

- Applications supplémentaires • 09165061\_178-179\_CH9\_App2-3.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH09\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 9 • Synthese-de-cours-chap9.docx

## Chapitre 10 - Négocier et vendre une solution adaptée au client

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 10 • Negociation\_Corrige\_10\_GG.docx

- **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 5 • 165062\_Ch10\_Appli5\_corr.xlsx

- Synthèse de cours chapitre 10 • Synthese-de-cours-chap10.docx

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

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 11 • Negociation\_Corrige\_11\_1\_GG.docx

- **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

- Applications supplémentaires • 09165061\_227\_CH11\_App4.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH11\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 11 • Synthese-de-cours-chap11.docx

## En route vers l'épreuve E4 : préparer la négociation de vente

- En route vers l'épreuve E4 : corrigé • Negociation\_Corrige\_11\_GG.docx

## Chapitre 12 - Participer à des salons

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 12 • Negociation\_Corrige\_12\_GG.docx

- **Fichiers professeur :**

CH12 - Vos objectifs - Corrigé du diagramme de GANTT Ocean • Planning\_Ocean\_Question\_p216.gan

- **Fichiers professeur :**

CH12 - Application 1 - Corrigé du diagramme de GANTT • Planning\_application\_1\_Salon\_virtuel\_p227.gan

- **Fichiers professeur :**

Corrigé Excel de l'application 1 • 165062\_Ch12\_Appli4\_Doc1\_corrige.xlsx

- CH12 - Application 6 - Corrigé du diagramme de GANTT • Planning-Foire-de-Lyon-application-p-232.gan

- Synthèse de cours chapitre 12 • Synthese-de-cours-chap12.docx

## Chapitre 13 - Organiser des événements commerciaux

### - Livre du professeur :

Corrigés du chapitre 13 • Negociation\_Corrige\_13\_GG.docx

### - Fichiers professeur :

CH13 - Vos objectifs - Corrigé de la question 8 • 165062\_Ch13\_Obj3\_Q8\_corr.xlsx

- CH13 - Application 2 • C13\_Application2.gan

- CH13 - Application 3 • C13\_Application\_3.gan

- Applications supplémentaires • 09165061\_267\_CH13\_App4.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH13\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 13 • Synthese-de-cours-chap13.docx

## Chapitre 14 - Animer des espaces commerciaux

### - Livre du professeur :

Corrigés du chapitre 14 • Negociation\_Corrige\_14\_1\_GG.docx

### - Fichiers professeur :

CH14 - Application 1 - Corrigé du flyer • 165062\_Ch14\_Appli1\_Q4\_corr.pptx

- Applications supplémentaires • 09165061\_283\_CH14\_App2.pdf

- Applications supplémentaires : corrigés • 165062\_CH14\_applications-sup.docx

- Synthèse de cours chapitre 14 • Synthese-de-cours-chap14.docx

## En route vers l'épreuve E4: préparer l'organisation d'un évènement

- En route vers l'épreuve fichier clients • En-route-vers-lepreuve-Fichier-client-etudiant.xlsx

- En route vers l'épreuve fichier clients - corrigé • En-route-vers-lepreuve-Fichier-lient-Corrige.xlsx

- Planning des tâches • Planning-En-route-vers-lepreuve-p267.gan

### - Livre du professeur :

En route vers l'épreuve E4 - Préparer un événement - Corrigé • Negociation\_Corrige\_14\_GG.docx

## Chapitre 15 - Remonter l'information commerciale

### - Livre du professeur :

Corrigés du chapitre 15 • Negociation\_Corrige\_15\_GG.docx

- Synthèse de cours chapitre 15 • Synthese-de-cours-chap15.docx

## Chapitre 16 - Exploiter et partager l'information commerciale

### - Livre du professeur :

Corrigés du chapitre 16 • Negociation\_Corrige\_16\_GG.docx

### - Fichiers professeur :

CH16 - Vos objectifs - Corrigé Excel de la question 10 • 165062\_Ch16\_Obj4\_Q17\_tableau-de-bord\_corrige.xlsx

