Relation Client et négociation vente - BTS NDRC [1re et 2e 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.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.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.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.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.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.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.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.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.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.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.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.docx

Chapitre 12 - Participer à des salons

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 12 • Negociation_Corrige_12.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.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.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

- **Livre du professeur :**
En route vers l'épreuve E4 - Préparer un événement - Corrigé • Negociation_Corrige_14.docx

- 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

Chapitre 15 - Remonter l’information commerciale

- **Livre du professeur :**
Corrigés du chapitre 15 • Negociation_Corrige_15.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.docx

- **Fichiers professeur :**
CH16 - Vos objectifs - Corrigé Excel de la question 10 • 165062_Ch16_Obj4_Q17_tableau-de-bord_corrige.xlsx

- Synthèse de cours chapitre 16 • Synthese-de-cours-chap16.docx