Relation Client et négociation-vente - BTS NDRC 1re et 2e années - Coll. Horizons Professionnels BTS - Éd. 2025

Liste des ressources

Partie 1 - Cibler et prospecter la clientèle

Chapitre 1 - Analyser la politique commerciale de l'entreprise

- Chapitre 1 - Corrigé • 09505218_001_Chapitre1.docx

Chapitre 2 - Analyser la performance commerciale et le portefeuille clients

- Chapitre 2 - Corrigé • 09505218_002_Chapitre2.docx

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

- Chapitre 3 - Corrigé • 09505218_003_Chapitre3.docx

Chapitre 4 - Mettre en oeuvre une démarche de prospection

- Chapitre 4 - Corrigé • 09505218_004_Chapitre4.docx

Chapitre 5 - Evaluer une démarche de prospection

- Chapitre 5 - Corrigé • 09505218_005_Chapitre5.docx

Chapitre 6 - Développer des réseaux professionnels

- Chapitre 6 - Corrigé • 09505218_006_Chapitre6.docx

Partie 2 - Négocier et accompagner la relation client

Chapitre 7- Maîtriser la communication interpersonnelle

- Chapitre 7 - Corrigé • 09505218_007_Chapitre7.docx

Chapitre 8 - Approfondir la connaissance client

- Chapitre 8 - Corrigé • 09505218_008_Chapitre8.docx

Chapitre 9 - Prendre contact et découvrir les besoins du client

- Chapitre 9 - Corrigé • 09505218_009_Chapitre9.docx

Chapitre 10 - Négocier et vendre une solution adaptée au client

- Chapitre 10 - Corrigé • 09505218_010_Chapitre10.docx

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

- Chapitre 11 - Corrigé • 09505218_011_Chapitre11.docx

Entraînement à l'épreuve E4 : Préparer la négociation vente

- Entraînement à l'épreuve - Corrigé • 09505218_012_Entrainement.docx

Partie 3 - Organiser et animer un événement commercial

Chapitre 12 - Participer à des salons

- Chapitre 12 - Corrigé • 09505218_013_Chapitre12.docx

- Chapitre 12 - Activité 3 question 2 • Chapitre_12_Activite_3_Question_2.gan

- Chapitre 12 - Application question 3 • Chapitre_12_Application_Question_3.gan

Chapitre 13 - Organiser des événements commerciaux

- Chapitre 13 - Corrigé • 09505218_013_Chapitre13.docx

Chapitre 14 - Animer et exploiter des événements commerciaux

- Chapitre 14 - Corrigé • 09505218_015_Chapitre14.docx

Entraînement à l'épreuve E4 : Préparer l'organisation d'un événement

- En route vers l'épreuve E4 - Corrigé • 09505218_016_Entrainement.docx

Partie 4 - Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Chapitre 15 - Collecter et remonter l'information commerciale

- Chapitre 15 - Corrigé • 09505218_017_Chapitre15.docx

Chapitre 16 - Exploiter et partager l'information commerciale

- Chapitre 16 - Corrigé • 09505218_018_Chapitre16.docx

Conseils pour enseigner malgré/avec l'IA

- Comment enseigner avec l'IA en BTS NDRC • BTSNDRC_IA_pedagogie.docx