

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

## Liste des ressources

### Fichiers étudiant

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

CH04 - Grille d'analyse • 165062\_Ch04\_Obj3\_Q11\_grille-analyse-etudiant.docx

**- Chapitre 6 - Évaluer une démarche de prospection**

CH06 - Application 2 - Document • 165062\_Ch06\_Appli2\_Document-etudiant.xlsx

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

CH10 - Grille d'analyse • 165062\_CH10\_Obj5\_grille-analyse\_etudiant.docx

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

CH11 - Annexe 6 • 165062\_Ch11\_Annexe6\_etudiant.xlsx

**- Chapitre 13 - Organiser des événements commerciaux**

CH06 - Application 4 - Document • 165062\_Ch12\_Appli4\_Doc1-etudiant.xlsx

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

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