

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