

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

Liste des ressources

Test

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

Test du chapitre 1 • [test_ch01/index.html](#)

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

Test du chapitre 2 • [test_ch02/index.html](#)

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

Test du chapitre 3 • [test_ch03/index.html](#)

- Chapitre 4 - Mettre en œuvre une démarche de prospection

Test du chapitre 4 • [test_ch04/index.html](#)

- Chapitre 5 - Développer des réseaux professionnels

Test du chapitre 5 • [test_ch05/index.html](#)

- Chapitre 6 - Évaluer une démarche de prospection

Test du chapitre 6 • [test_ch06/index.html](#)

- Chapitre 7 - Maîtriser la communication interpersonnelle

Test du chapitre 7 • [test_ch07/index.html](#)

- Chapitre 8 - Approfondir la connaissance client

Test du chapitre 8 • [test_ch08/index.html](#)

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

Test du chapitre 9 • [test_ch09/index.html](#)

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

Test du chapitre 10 • [test_ch10/index.html](#)

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

Test du chapitre 11 • [test_ch11/index.html](#)

- Chapitre 12 - Participer à des salons

Test du chapitre 12 • [test_ch12/index.html](#)

- Chapitre 13 - Organiser des événements commerciaux

Test du chapitre 13 • [test_ch13/index.html](#)

- Chapitre 14 - Animer des espaces commerciaux

Test du chapitre 14 • [test_ch14/index.html](#)

- Chapitre 15 - Remonter l'information commerciale

Test du chapitre 15 • [test_ch15/index.html](#)

- Chapitre 16 - Exploiter et partager l'information commerciale

Test du chapitre 16 • [test_ch16/index.html](#)