

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

Liste des ressources

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

- Test :

Test du chapitre 3 • [test_ch03/index.html](https://etudiant-bts.nathan.fr/test_ch03/index.html)