

Relation Client et Animation de réseaux - BTS NDRC (1^{re} et 2^e années)

Liste des ressources

Fichiers étudiants

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 1 – Comprendre les stratégies et les réseaux de distribution**

CH01 - annexe 9 • 166151_CH01_annexe09.ppt

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 2 – Négocier le référencement de l'offre auprès de la centrale d'achat**

CH02 - annexe 9 • 166151_CH02_annexe09.doc

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 2 – Négocier le référencement de l'offre auprès de la centrale d'achat**

CH02 - application 3 - document 2 • 166151_CH02_appli03_doc02_corr.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 2 – Négocier le référencement de l'offre auprès de la centrale d'achat**

CH02 - application 4 - document 2 • 166151_CH02_appli04_doc02.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 3 – Négocier l'implantation de l'offre sur le lieu de vente**

CH03 - annexe 8 • 166151_CH03_annexe08.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 3 – Négocier l'implantation de l'offre sur le lieu de vente**

CH03 - annexe 10 • 166151_CH03_annexe10.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 3 – Négocier l'implantation de l'offre sur le lieu de vente**

CH03 - application 3 - document • 166151_CH03_appli03_doc.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 5 – Suivre et développer le référencement**

CH05 - annexe 1 • 166151_CH05_annexe01.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 5 – Suivre et développer le référencement**

CH05 - application 2 - document 1 • 166151_CH05_application02_doc01.xlsx

- **Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs/Chapitre 5 – Suivre et développer le référencement**

CH05 - application 2 - document 2 • 166151_CH05_application02_doc02.xlsx

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 10 – Découvrir la vente directe**

CH10 - application 4 - document 1 • 166151_CH10_appli04_doc01.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 11 – Prospecter et organiser des rencontres**

CH11 - annexe 3 • 166151_CH11_annexe03.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 13 – Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants**

CH13 - annexe 3 • 166151_CH13_annexe03.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 13 – Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants**

CH13 - annexe 9 • 166151_CH13_annexe09.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 14 – Accompagner les vendeurs et animer les équipes**

CH14 - annexe 4 • 166151_CH14_annexe04.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 14 – Accompagner les vendeurs et animer les équipes**

CH14 - annexe 7 • 166151_CH14_annexe07.xlsx

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 14 – Accompagner les vendeurs et animer les équipes**
CH14 - annexe 8 • 166151_CH14_annexe08.doc

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 14 – Accompagner les vendeurs et animer les équipes**
CH14 - annexe 11 • 166151_CH14_annexe11.xlsx

- **Créer et animer un réseau de vente directe/Chapitre 14 – Accompagner les vendeurs et animer les équipes**
CH14 - application 6 - document 2 • 166151_CH14_appli06_doc02.xlsx