

Négociateur - Bac Pro Vente [1^{re}/T^{le}] - Ed.2014

Liste des ressources

Présentation et sommaire

- Livre du professeur :

Présentation et sommaire • 161624_001_Debut.doc

Dossier 1 - Mettre en œuvre une communication efficace

- Livre du professeur :

Dossier 1 - Mettre en œuvre une communication efficace • 161624_005_Dos01.doc

Dossier 2 - Préparer la visite

- Livre du professeur :

Dossier 2 - Préparer la visite • 161624_015_Dos02.doc

- Fichiers corrigés :

Application TIC • 161624_dos02_ApplicationTIC.ppt

Dossier 3 - Effectuer la découverte du client

- Livre du professeur :

Dossier 3 - Effectuer la découverte du client • 161624_025_Dos03.doc

Dossier 4 - Présenter l'offre commerciale et argumenter

- Livre du professeur :

Dossier 4 - Présenter l'offre commerciale et argumenter • 161624_037_Dos04.doc

Dossier 5 - Présenter le prix et traiter les objections

- Livre du professeur :

Dossier 5 - Présenter le prix et traiter les objections • 161624_049_Dos05.doc

Dossier 6 - Conclure la négociation

- Livre du professeur :

Dossier 6 - Conclure la négociation • 161624_063_Dos06.doc

Dossier 7 - Analyser les résultats des visites

- Livre du professeur :

Dossier 7 - Analyser les résultats de la visite • 161624_071_Dos07.doc