

# Prospecter et valoriser l'offre commerciale - Opt B - Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente [1<sup>re</sup>/T<sup>le</sup>]

## Liste des ressources

### Partie 1 - Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation

#### Dossier 1 - Rechercher et analyser les informations

- **Livre du professeur :**

Corrigés du chapitre 1 • 167030\_D01\_corriges.docx

- **Fichiers professeur :**

Note destinée à M. Thevenin • 167030\_D01\_APPL1\_note.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Synthèse • 167030\_D01\_APPL2\_synthese.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Sondage • 167030\_D01\_APPL2\_sondage.docx

### Partie 2 - Participer à la conception d'une opération de prospection

#### Dossier 2 - Définir une cible et fixer des objectifs

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 2 • 09167030\_003\_dossier02.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 1 - Corrigé de l'arbre de segmentation • 166635\_D02\_Appli1\_arbre\_segmentation\_prof.docx

- **Fichiers élèves :**

Application 2 - Carte de positionnement • 166635\_D02\_Appli2\_carte\_positionnement\_eleves.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Corrigé de la carte de positionnement • 166635\_D02\_Appli2\_carte\_positionnement\_prof.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Tableur • 166635\_D02\_Appli3\_tableur\_prof.xlsx

#### Dossier 3 - Déterminer les techniques de prospection

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 3 • 09167030\_004\_dossier03.docx

### Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection

#### Dossier 4 - Élaborer des outils d'aide à la prospection

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 4 • 09167030\_005\_dossier04.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Corrigé du plan Umap (question 1) • 166635\_D04\_APP3\_Q1.docx

- Application 3 - Corrigé du plan de tournée (question 2) • 166635\_D04\_APP3\_Q2.docx

- **Fichiers élèves :**

Application 3 - Agenda • 166635\_D04\_APP3\_Q3\_eleves.xlsx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Corrigé de l'agenda • 166635\_D04\_APP3\_Q3\_prof.xlsx

## **Dossier 5 - Sélectionner et/ou concevoir des supports de communication**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 5 • 09167030\_006\_dossier05.docx

- **Fichiers professeur :**

Mission 1 - Corrigé de l'annexe 2 • 166635\_D05\_Mission1\_Annexe2.docx

- **Fichiers professeur :**

Mission 4 - Corrigé de l'annexe 2 • 166635\_D05\_Mission4\_Annexe2\_Bandeau.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Corrigé de la question 2 • 166635\_D05\_APP2\_Q2.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Corrigé de la question 5 • 166635\_D05\_APP2\_Q5.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Corrigé de la newsletter • 166635\_D05\_APP3\_Q1.docx

## **Dossier 6 - Établir le contact avec les prospects**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 6 • 09167030\_007\_dossier06.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 1 - Corrigé du document • 166635\_D06\_APP1\_doc.docx

- **Fichiers élèves :**

Application 2 - Grille d'évaluation • 166635\_D06\_APP2\_grille\_evaluation\_eleves.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Corrigé de la grille d'évaluation • 166635\_D06\_APP2\_grille\_evaluation.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Corrigé du mail (question 3) • 166635\_D06\_APP3\_mail.docx

## **Scénario 1 - Participer à la conception et à la mise en oeuvre d'une opération de prospection**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du scénario 1 • 09167030\_008\_SC01.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 4 - Mail destiné à votre responsable • 166635\_SC01\_Annexe4\_eleves.docx

- **Fichiers professeur :**

Annexe 4 - Corrigé du mail destiné à votre responsable • 166635\_SC01\_Annexe4.docx

**- Fichiers élèves :**

Annexe 5 - Rédaction du message avec la méthode AIDA • 166635\_SC01\_Annexe5-eleves.docx

**- Fichiers professeur :**

Annexe 5 - Corrigé de la rédaction du message avec la méthode AIDA • 166635\_SC01\_Annexe5.docx

**- Fichiers élèves :**

Annexe 6 - Scénario d'appel • 166635\_SC01\_Annexe6\_eleves.docx

**- Fichiers élèves :**

Annexe 7 - Évaluation des appels téléphoniques • 166635\_SC01\_Annexe7.docx

**- Corrections de réimpression :**

Scénario 1 - page 100 - réimpression • SC01\_page100\_reimp.pdf

## **Dossier 7 - Découvrir les besoins du prospect**

**- Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 7 • 09167030\_009\_dossier07.docx

**- Fichiers professeur :**

Application 3 - Identification du prospect (question 2) • 166635\_D07\_APP3\_identification\_prospect\_prof.docx

## **Dossier 8 - Argumenter, conclure et prendre congé**

**- Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 8 • 09167030\_010\_dossier08.docx

**- Corrections de réimpression :**

Chapitre 8 - page 131 - réimpression • D08\_page131\_reimp.pdf

**- Corrections de réimpression :**

Chapitre 8 - page 129 - réimpression • D08\_page129\_reimp.pdf

## **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection**

### **Dossier 9 - Traiter les contacts**

**- Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 9 • 09167030\_011\_dossier09.docx

**- Fichiers élèves :**

Mission 2 - Annexe • 166635\_D09\_Contacts-Prospects\_Clubs-et-Associations\_eleves.xlsx

**- Fichiers professeur :**

Mission 2 - Corrigé de l'annexe • 166635\_D09\_Contacts-Prospects\_Clubs-et-Associations\_prof.xlsx

**- Fichiers professeur :**

Mission 3 - Corrigé de l'annexe 2 • 166635\_D09\_Mission3\_Mail.docx

**- Fichiers élèves :**

Application 4 - Fichier contacts • 166635\_D09\_APP4\_fichier-Contacts\_eleves.accdb

**- Fichiers professeur :**

Application 4 - Corrigé du fichier contacts • 166635\_D09\_APP4\_fichier-Contacts\_prof.accdb

**- Corrections de réimpression :**

Chapitre 9 - page 140 - réimpression • D09\_page140\_reimp.pdf

### **Dossier 10 - Évaluer l'action de prospection**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 10 • 09167030\_012\_dossier10.docx

- **Fichiers professeur :**

Mission 3 - Corrigé du compte rendu de l'action de prospection • 166635\_D10\_Mission3\_compte-rendu.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Corrigé questions 1 à 5 • 166635\_D10\_APP2\_Q1-Q5.xlsx

- **Fichiers professeur :**

Application 2 - Diaporama (question 6) • 166635\_D10\_APP2\_Q6\_Diaporama.pptx

- **Fichiers professeur :**

Application 3 - Corrigé de la question 2 • 166635\_D10\_APP3\_compte-rendu.docx

- **Corrections de réimpression :**

Chapitre 10 - page 155 - réimpression • D10\_page155\_reimp.pdf

- **Corrections de réimpression :**

Chapitre 10 - page 162 - réimpression • D10\_page162\_reimp.pdf

## **Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du scénario 2 • 09167030\_013\_scenario02.docx

- **Fichiers élèves :**

Mission 2 - Document 3 : Extrait du fichier Contacts • 166635\_SC02\_doc3\_eleves.xlsx

- **Fichiers professeur :**

Mission 2 - Document 3 : corrigé du fichier Contacts • 166635\_SC02\_doc3\_prof.xlsx

- **Fichiers professeur :**

Mission 2 - Corrigé de la question 4 • 166635\_SC02\_Q4\_CarteGeographique.docx

- **Fichiers professeur :**

Mission 4 - Corrigé de la question 8 • 166635\_SC02\_Q8.docx

- **Fichiers élèves :**

Mission 6 - Scenario2\_grille-observation • 166635\_SC02\_Q11\_grille-observation.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 1 - Caractéristiques de l'action de prospection mise en oeuvre • 166635\_SC02\_Annexe1.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 2 - Agenda • 166635\_SC02\_Annexe2\_eleves.docx

- **Fichiers professeur :**

Annexe 2 - Corrigé de l'agenda • 166635\_SC02\_Annexe2\_prof.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 7 - Tableaux de bord de l'action de prospection - Avril N • 166635\_SC02\_Annexe7.xlsx

- **Fichiers professeur :**

Mission 7 - Corrigé de la question 14 • 166635\_SC02\_Q14\_CompteRendu.docx

## **Partie 5 - Valoriser les produits et/ou les services**

### **Dossier 11 - Mettre en valeur l'offre dans un espace de vente**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 11 • 09167030\_014\_dossier11.docx

- **Fichiers professeur :**

Application 1 - Corrigé de la question 6 (diaporama) • 166635\_D11\_APP1\_Showroom.pptx

## **Dossier 12 - Mettre en valeur l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux**

- **Livre du professeur :**

Corrigés du dossier 12 • 09167030\_015\_dossier12.docx

## **Entraînement à l'épreuve E2**

- **Livre du professeur :**

Corrigés de l'entraînement à l'épreuve E2 • 09167030\_016\_entrainement\_epreuve.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 8 - Plan d'entretien téléphonique • 166635\_EDC\_Annexe8\_corrige\_eleves.docx

- **Fichiers professeur :**

Annexe 8 - Corrigé du plan d'entretien téléphonique • 166635\_EDC\_Annexe8\_corrige.docx

- **Fichiers élèves :**

Annexe 9 - Lettre de publipostage • 166635\_EDC\_Annexe9\_eleve.docx

- **Fichiers professeur :**

Annexe 9 - Corrigé de la lettre de publipostage • 166635\_EDC\_Annexe9\_corrige.docx