

Prospecter et valoriser l'offre commerciale - Opt B - Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente [1^{re}/T^{le}]

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 - Scenarior2_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