

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

Liste des ressources

Fichiers élèves

- **Partie 2 - Participer à la conception d'une opération de prospection/Dossier 2 - Définir une cible et fixer des objectifs**

Application 2 - Carte de positionnement • 166635_D02_Appli2_carte_positionnement_eleves.docx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Dossier 4 - Élaborer des outils d'aide à la prospection**

Application 3 - Agenda • 166635_D04_APP3_Q3_eleves.xlsx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Dossier 6 - Établir le contact avec les prospects**

Application 2 - Grille d'évaluation • 166635_D06_APP2_grille_evaluation_eleves.docx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Dossier 9 - Traiter les contacts**

Mission 2 - Annexe • 166635_D09_Contacts-Prospects_Clubs-et-Associations_eleves.xlsx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Dossier 9 - Traiter les contacts**

Application 4 - Fichier contacts • 166635_D09_APP4_fichier-Contacts_eleves.accdb

- **Entraînement à l'épreuve E2**

Annexe 9 - Lettre de publipostage • 166635_EDC_Annexe9_eleve.docx

- **Entraînement à l'épreuve E2**

Annexe 8 - Plan d'entretien téléphonique • 166635_EDC_Annexe8_corrige_eleves.docx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Scénario 1 - Participer à la conception et à la mise en oeuvre d'une opération de prospection**

Annexe 6 - Scénario d'appel • 166635_SC01_Annexe6_eleves.docx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Scénario 1 - Participer à la conception et à la mise en oeuvre d'une opération de prospection**

Annexe 7 - Évaluation des appels téléphoniques • 166635_SC01_Annexe7.docx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Scénario 1 - Participer à la conception et à la mise en oeuvre d'une opération de prospection**

Annexe 4 - Mail destiné à votre responsable • 166635_SC01_Annexe4_eleves.docx

- **Partie 3 - Mettre en oeuvre une opération de prospection/Scénario 1 - Participer à la conception et à la mise en oeuvre d'une opération de prospection**

Annexe 5 - Rédaction du message avec la méthode AIDA • 166635_SC01_Annexe5-eleves.docx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

Annexe 1 - Caractéristiques de l'action de prospection mise en oeuvre • 166635_SC02_Annexe1.docx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

Annexe 2 - Agenda • 166635_SC02_Annexe2_eleves.docx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

Annexe 7 - Tableaux de bord de l'action de prospection - Avril N • 166635_SC02_Annexe7.xlsx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

Mission 2 - Document 3 : Extrait du fichier Contacts • 166635_SC02_doc3_eleves.xlsx

- **Partie 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection/Scénario 2 - Mettre en oeuvre, suivre et évaluer l'action de prospection**

