

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

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

- Fichiers élèves :

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

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

- Fichiers élèves :

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

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

- Fichiers élèves :

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

- Fichiers élèves :

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

- Fichiers élèves :

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