

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 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