

# 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 4 - Suivre et évaluer l'action de prospection

#### Dossier 9 - Traiter les contacts

- Fichiers élèves :

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

- Fichiers élèves :

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

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

- Fichiers élèves :

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

- 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 élèves :

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