

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 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