

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

Liste des ressources

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