

# 14 Situations de négociation-vente - Bac Pro/BTS

## Liste des ressources

### 7 situations de négociation-vente en B to B

#### 1. Préparer et prospector

- Dialogues :

Séquence 1 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_1.doc

- Fiches élèves :

Séquence 1 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_1.pdf

#### 2. Prendre contact

- Dialogues :

Séquence 2 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_2.doc

- Fiches élèves :

Séquence 2 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_2.pdf

#### 3. Découvrir les besoins

- Dialogues :

Séquence 3 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_3.doc

- Fiches élèves :

Séquence 3 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_3.pdf

#### 4. Argumenter

- Dialogues :

Séquence 4 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_4.doc

- Fiches élèves :

Séquence 4 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_4.pdf

#### 5. Traiter les objections

- Dialogues :

Séquence 5 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_5.doc

- Fiches élèves :

Séquence 5 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_5.pdf

#### 6. Conclure la vente

- Dialogues :

Séquence 6 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_6.doc

- Fiches élèves :

Séquence 6 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_6.pdf

#### 7. Fidéliser

- Dialogues :

Séquence 7 - B to B - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoB\_7.doc

- Fiches élèves :

Séquence 7 - B to B - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoB\_7.pdf

## 7 situations de négociation-vente en B to C

### 1. Préparer le lieu de vente

- Dialogues :

Séquence 1 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_1.doc

- Fiches élèves :

Séquence 1 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_1.pdf

### 2. Accueillir

- Dialogues :

Séquence 2 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_2.doc

- Fiches élèves :

Séquence 2 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_2.pdf

### 3. Découvrir les besoins

- Dialogues :

Séquence 3 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_3.doc

- Fiches élèves :

Séquence 3 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_3.pdf

### 4. Argumenter

- Dialogues :

Séquence 4 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_4.doc

- Fiches élèves :

Séquence 4 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_4.pdf

### 5. Convaincre et traiter les objections

- Dialogues :

Séquence 5 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_5.doc

- Fiches élèves :

Séquence 5 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_5.pdf

### 6. Conclure et réaliser des ventes additionnelles

- Dialogues :

Séquence 6 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_6.doc

- Fiches élèves :

Séquence 6 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_6.pdf

### 7. Fidéliser et traiter les réclamations

- Dialogues :

Séquence 7 - B to C - Dialogues • 811577\_Dialogues\_BtoC\_7.doc



- Fiches élèves :

Séquence 7 - B to C - Fiche élève • 811577\_Fiche-eleve\_BtoC\_7.pdf