

14 Situations de négociation-vente - Bac Pro/BTS

Liste des ressources

7 situations de négociation-vente en B to B

1. Préparer et prospecter

- **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