

Partie 1

Rappel sur les modalités de l'épreuve de relations commerciales, explications détaillées et cadrage.

Partie 2

Approche professionnelle de l'épreuve et de la fonction vente et achat en communication.

Partie 3

Guide pour préparer et soutenir l'oral de relations commerciales.

Partie 4

Cas d'application avec méthodologie de construction, annexes et présentation orale détaillée.

SOMMAIRE

Partie 1 : Rappel sur les modalités de l'épreuve de relations commerciales, explications détaillées et cadrage.

- ▶ **DEFINITION DE L'ÉPREUVE E4 RELATIONS COMMERCIALES - 7 -**
- ▶ **GUIDE POUR COMPRENDRE LE PROGRAMME - 9 -**
- ▶ **UNE APPROCHE METIER DE L'EXAMEN - 14 -**

Partie 2 : Approche professionnelle de l'épreuve et de la fonction vente et achat en communication.

- ▶ **LA DEMARCHE TYPE. - 16 -**
- ▶ **UNE SUCCESSION D'ÉTAPES ET DE TACHES..... - 22 -**
- ▶ **PRÉSENTER UN CAHIER DES CHARGES. - 24 -**
- ▶ **FIXER UN OBJECTIF COMMERCIAL RÉALISTE..... - 25 -**
- ▶ **LE TRAVAIL DE L'ACHAT - 26 -**

Partie 3 : Guide pour préparer l'oral de relations commerciales.

▶ GUIDE POUR PREPARER L'ORAL.....	- 28 -
▶ PROPOSITION DE PRESENTATION DE L'ORAL.....	- 29 -
▶ APPLICATION EXEMPLE DE PRESENTATION.....	- 32 -
▶ POSSIBILITES DE DISCUSSION.....	- 38 -

Partie 4 : cas d'application avec méthodologie de construction, annexes et présentation orale détaillée.

▶ CAS REGROUPANT LES SITUATIONS DE VENTE	- 43 -
▶ EXEMPLE D'ANNEXES DES SITUATIONS DE VENTE	- 52 -
SCENARIO D'APPEL.....	- 52 -
PLAN DE DECOUVERTE	- 52 -
PLAN DE DECOUVERTE	- 53 -
ARGUMENTAIRE	- 53 -
TRAITEMENT DES OBJECTIONS.....	- 54 -
POUR FAIRE UN TABLEAU DE BORD.....	- 55 -
▶ TOUTES LES ANNEXES POSSIBLES	- 57 -
▶ AUTRE EXEMPLE D'ACTION REGROUPANT PLUSIEURS SITUATIONS.....	- 59 -