

<b>Matière</b>	<b>Titre</b>	<b>Auteur(s)</b>	<b>Editeur</b>
<b>Bloc 1 Epreuve E4</b>	<b>Relation client et négociation-vente (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années) ISBN : 978-2-216-15147-9</b>	<b>P.Roussel</b>	<b>FOUCHER</b>
<b>Bloc 2 Epreuve E5</b>	<b>Relation client à distance et digitalisation (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années) ISBN : 978-209-165063-0</b>	<b>M.J CHACON- J-F FERRE- S.GEORGES...</b>	<b>NATHAN TECHNIQUE</b>
<b>Bloc 3 Epreuve E6</b>	<b>Relation client et animation de réseaux (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années) ISBN : 978-2-216-15153-0</b>	<b>N.Ben Hamouda- Lenglet</b>	<b>FOUCHER</b>
<b>Anglais</b>	<b>Attendre la rentrée</b>		
<b>Culture Economique Juridique et Managériale</b>	<b>Collection Réflexe Nouveau programme ISBN : 978-2-09-165035-7</b>	<b>P.Arcuset ; N.Baranes ; C.Bayle .....</b>	<b>NATHAN TECHNIQUE</b>

<b>Matière</b>	<b>Titre</b>	<b>Auteur(s)</b>	<b>Editeur</b>
<b>Economie</b>	<b>Manuel utilisé en 1<sup>re</sup> année</b>	<b>J.C Diry-R.Aidemoy -C.Canis .....</b>	<b>FOUCHER</b>
<b>Droit</b>	<b>Manuel utilisé en 1<sup>re</sup> année</b>	<b>O.Hannart- O.Prévost- A.Sarron.....</b>	<b>FOUCHER</b>
<b>Management des entreprises</b>	<b>Collection REFLEXE BTS (Edition actualisée) ISBN : 9782091648354</b>	<b>MJ Chacon P Gillet C Gonnet</b>	<b>NATHAN TECHNIQUE</b>
<b>Anglais</b>	<b>Manuel utilisé en 1<sup>re</sup> année</b>		
<b>Gestion Clientèles</b>	<b>Voir manuel utilisé en 1<sup>ère</sup> année</b>		
<b>Management de l'équipe commerciale</b>	<b>Voir manuel utilisé en 1<sup>ère</sup> année</b>		
<b>Relation client</b>	<b>Attendre la rentrée</b>		
<b>Gestion projet</b>	<b>Attendre la rentrée</b>		