CORRIGÉ

Parmi les propositions suivantes, entourez celles qui vous paraissent exactes et justifiez votre réponse.

1. La promotion des ventes à pour objectifs…

a. de faire découvrir un produit.
b. d'augmenter les ventes.
c. de liquider rapidement des produits périmés.

2. Les sources d'opportunités externes sont :

a. Noël.
b. Halloween.
c. Un surstockage.

3. Une liquidation des stocks peut avoir lieu dans le cas…

a. d'une cessation d'activité.
b. d'un rabais.
c. d'une suspension saisonnière.

4. On parle de coopération commerciale lorsque…

a. des concurrents s'entendent sur les prix.
b. un fournisseur récompense un distributeur pour des ventes volumineuses.
c. un distributeur demande à son fournisseur de lui donner de la signalétique.

5. Une marge arrière…

a. est une récompense financière annuelle accordée par un fournisseur à son distributeur en cas de ventes importantes.
b. correspond à des bénéfices supplémentaires pour le distributeur.
c. correspond à une augmentation du prix de vente.

6. Une réduction par l'objet peut être…

a. immédiate.
b. différée.
c. une réduction de prix.
d. un échantillon.

7. Une prime directe est…

a. toujours gratuite.
b. d'une valeur supérieure au produit d'origine.
c. réglementée au niveau de sa valeur.

8. Lorsqu'une technique de promotion des ventes fait appel aux connaissances des consommateurs il s'agit…

a. de jeu.
b. de loterie.
c. de concours.