



# Feuille de réponses

*Veillez suivre les instructions sur la feuille de questions. Pour chaque question, remplissez en entier les cercles qui correspondent à vos réponse(s).*

*Comment sont prises en compte vos réponses?*

Correct = ● Incorrect = ✗ ✓ ⊖



www.evalbox.com



Informations:

Copie #131767 de l'examen #14999(Référence: 171108-9176-8496-14999)

1 A ○ B ○ C ○

2 A ○ B ○ C ○

3

4 A ○ B ○ C ○

5

6

7 A ○ B ○ C ○

8 A ○ B ○ C ○

9

10 A ○ B ○ C ○

11 A ○ B ○ C ○

12 A ○ B ○ C ○

13 A ○ B ○ C ○ D ○

14 A ○ B ○ C ○

15 A ○ B ○ C ○ D ○

16 A ○ B ○ C ○





## Feuille de réponses

*Veillez suivre les instructions sur la feuille de questions. Pour chaque question, remplissez en entier les cercles qui correspondent à vos réponse(s).*

*Comment sont prises en compte vos réponses?*

Correct = ● Incorrect = ☒ ☑ ⊖



Informations:

Copie #131767 de l'examen #14999 (Référence: 171108-9176-8496-14999)

3 Qu'appelle-t-on un marché de niche en mercatique ?...

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10

5 Qu'est-ce qu'un coût de revient ?...

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10

6 A quoi sert la reformulation à la fin d'un échange pour une réservation (téléphonique ou face à face) ?...

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10

9 Définissez la notion de marge en gestion ?...

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10



## Feuille de questionnaire

*Ne pas répondre ici sur la feuille des questions de l'examen! Utilisez la feuille de réponse prévue à cet effet.*



Informations: (16 questions)

Copie #131767 de l'examen #14999 (Référence: **171108-9176-8496-14999**)

**1** Vous accordez à un client régulier une remise de 5 % sur le 10ème trajet. La prestation est d'un montant de 80 €, la remise sera donc de :

- A 3,20 €
- B 5,00 €
- C 4,00 €

**2** Quelle affirmation est vraie ?

- A lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix diminuent
- B lorsque la demande est inférieure à l'offre, les prix augmentent
- C lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix augmentent

**3** Qu'appelle-t-on un marché de niche en mercatique ?

**4** En accueillant un client qui voyage seul, un chauffeur de VTC l'invite à prendre place :

- A sur le siège arrière droit
- B sur le siège arrière gauche
- C sur le siège avant

**5** Qu'est-ce qu'un coût de revient ?

**6** A quoi sert la reformulation à la fin d'un échange pour une réservation (téléphonique ou face à face) ?

**7** Diriez-vous que fidéliser vos clients VTC coûte :

- A le même prix que d'en trouver de nouveaux
- B moins cher que d'en trouver de nouveaux
- C plus cher que d'en trouver de nouveaux

**8** Qu'est-ce qu'une zone de chalandise ?

- A c'est un bateau
- B c'est le nombre de conducteurs de VTC qu'il y a dans une zone géographique
- C c'est la zone géographique d'où provient la majorité de la clientèle

**9** Définissez la notion de marge en gestion ?

**10** Une personne qui influence l'acte d'achat est :

- A un consommateur
- B un grossiste
- C un prescripteur

**11** Qu'est-ce que le marché en mercatique ?

- A le lien où des producteurs se rassemblent pour proposer directement leurs produits/prestations aux consommateurs
- B le lien de rencontre physique ou virtuel de l'offre et de la demande
- C l'ensemble des vendeurs et des acheteurs concernés par l'échange d'un bien ou d'un service

**12** Qu'appelle-t-on un service premium ?

- A un service de premier prix
- B un service gratuit
- C un service haut de gamme

**13** Font partie des frais financiers à prendre en compte dans le calcul du coût de revient :

- A la rémunération des capitaux propres investis par l'entreprise
- B la TVA reversée aux services fiscaux
- C la rémunération du cabinet comptable de l'entreprise
- D les intérêts bancaires des emprunts contractés

**14** Que doit-on dire lorsqu'on décroche un appel téléphonique ?

- A le nom de la société et bonjour
- B le nom de la société
- C allo

**15** Le prix psychologique correspond :

- A au prix de référence pour une catégorie de produits/prestations
- B au prix que le consommateur est prêt à payer pour acheter le produit/la prestation
- C au prix perçu par le consommateur
- D au prix dont se souvient le consommateur

**16** On appelle marketing direct :

- A l'envoi d'un message personnalisé à un groupe de personnes qualifiées
- B l'achat d'espace publicitaire dans la presse locale
- C la mise en valeur d'offres promotionnelles dans le véhicule