

DEVOIR SURVEILLE N°1 DE TECHNIQUES DE VENTE

Mercredi 08 Avril 2015

ANNEE : DEUXIEME ANNEE LFMAR

DUREE : UNE HEURE

CETTE EPREUVE COMPORTE UNE PAGE

REPONDEZ AUX DEUX QUESTIONS SUIVANTES :

QUESTION N°1 : (8 points)

Définissez et Expliquez les expressions et termes suivants:

- a) La vente par prospection et la vente sans prospection.
- b) Vente sédentaire et vente non sédentaire.
- c) PICASSO. *Site* *mir Site*
- d) Vendeur philanthropique.
- e) Vente à l'état pur et la vente marketing.

QUESTION N°2: Expliquez et commentez les affirmations suivantes :

(12 points)

- a) La vente se déroule de nos jours dans un état d'esprit gagnant-gagnant.
- b) Le vendeur est un homme de communication et d'organisation.
- c) Plusieurs compétences sont exigées du vendeur.
- d) Le vendeur a une image négative auprès des clients.
- e) On distingue entre trois catégories ou situations de vente.

Bonne chance