

MENTION COMPLÉMENTAIRE

VENDEUR CONSEIL EN PRODUITS TECHNIQUES

POUR L'HABITAT

Session 2022

<h2 style="margin: 0;">SUJET</h2> <h3 style="margin: 10px 0 0 0;">E3 - GESTION COMMERCIALE</h3> <p style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 20px;"> Durée : 3 heures Coefficient : 3 </p>
--

Ce sujet comporte 22 pages numérotées de page 1/22 à page 22/22.

« L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé,
l'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé ».

Le sujet comprend 3 parties indépendantes.

	Pages	Documents		Annexes à remettre avec la copie		Barème indicatif
		Numéros	Pages	Numéros	Pages	
1^{ère} partie	3	1, 2, 3 et 4	6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 et 13	1	16	14 points
2^{ème} partie	4	5	14	2 et 3	17, 18 et 19	14 points
3^{ème} partie	5	5 et 6	14 et 15	4, 5, 6 et 7	20, 21 et 22	12 points
TOTAL						40 POINTS

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 1/22

- Document 1 :	Marché brico : le nouveau monde a commencé	Pages 6 à 7
- Document 2 :	Une année 2020 « hors du commun » pour le marché du bricolage	Page 8
- Document 3 :	Évolution des univers en GSB	Pages 9 à 11
- Document 4 :	Castorama ouvre un assistant vocal d'aide lors des travaux de bricolage	Pages 12 à 13
- Document 5 :	Le linéaire	Page 14
- Document 6 :	Tableau des références du linéaire	Page 15
- Annexe 1 :	Univers des GSB	Page 16
- Annexe 2 :	Tableau d'analyse de la rotation des produits	Pages 17 à 18
- Annexe 3 :	Loi PARETO	Page 19
- Annexe 4 :	Le linéaire développé de chaque référence	Page 20
- Annexe 5 :	Exemples de références	Page 21
- Annexe 6 :	Prix psychologique	Page 21
- Annexe 7 :	Affiche promotionnelle	Page 22



Situation générale

Vous travaillez depuis quelques jours chez Mr Bricolage de Royan qui est une grande surface de bricolage (GSB) en tant que vendeur(se) conseil. Votre directeur M. Bonnaud vous confie différentes missions afin de vous faire découvrir votre nouvelle entreprise.

1^{ère} PARTIE

L'analyse du marché du bricolage

Travail demandé :

À partir des **documents 1, 2, 3, 4** et de vos connaissances personnelles, répondre aux questions suivantes **sur votre copie** :

- 1.1 À l'aide du **document 1**, **rédigé** une note de synthèse structurée sur le marché du bricolage (évolution et performances du marché, des circuits de distribution, des enseignes et des rayons pour l'année 2020).
- 1.2 À l'aide du **document 2** et de vos connaissances, **dresser** le profil du consommateur.
- 1.3 À l'aide du **document 3** et de vos connaissances, **identifier et expliquer sur l'annexe 1** l'évolution par univers des Grandes Surfaces de Bricolage.
- 1.4 À partir du **document 4** et de vos connaissances, **énoncer** sur votre copie les outils de digitalisation mis en place par les Grandes Surfaces du Bricolage.

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 3/22

2^{ème} PARTIE

La gestion des stocks

Travail demandé :

Dans une période où les clients se sont remis au bricolage, les enseignes souhaitent adapter leur offre pour répondre aux nouveaux besoins des clients.

Votre responsable, monsieur Bonnaud, vous confie plusieurs missions au sein du rayon.

- 2.1. À l'aide du **document 5**, **calculer** le chiffre d'affaires du mois de mai et **compléter** le tableau d'analyse de la rotation des produits sur **l'annexe 2**.
- 2.2 À l'aide de l'annexe 2, **classer** les produits par ordre décroissant du chiffre d'affaires puis **analyser** la performance des stocks sur **l'annexe 3**.
- 2.3 **Expliquer** si la loi de Pareto ou la loi des 80-20 est respectée. **Faites-en** un commentaire **sur l'annexe 3**.
- 2.4 **Citer** trois produits à retirer de l'assortiment et **justifier** votre choix sur **l'annexe 3**.

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 4/22

3^{ème} PARTIE

Gestion commerciale

Travail demandé :

Votre responsable vous demande d'étudier le rayon poudres car il souhaite intégrer une nouvelle référence.

- 3.1 Analyser** le linéaire à partir des **documents 5 et 6, remplir l'annexe 4.**
- 3.2 Calculer** l'indice de sensibilité à la marge pour chaque référence, remplir la dernière colonne de **l'annexe 4.**
- 3.3** D'après votre analyse, **donner sur l'annexe 5** un exemple de référence surreprésentée et un exemple de référence sous-représentée.

Votre responsable vous remet les résultats de l'enquête menée auprès de 200 clients sur le nouveau produit qu'il souhaite référencer :

Adjuvant joint carrelage Super+ 0,5L - PAREXLANKO - Réf. article : 3306500001767

- 3.4 Déterminer sur l'annexe 6** le prix psychologique du nouveau produit.
- 3.5 Réaliser sur l'annexe 7** l'affiche promotionnelle de l'offre en appliquant un taux de 20 % sur le prix psychologique que vous avez déterminé.

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 5/22

Marché brico : le nouveau monde a commencé (17 % des ventes en ligne !)

ZEPROS

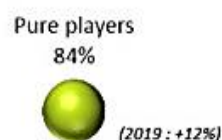
Publié par **Zepros News**

15/04/2021 14 : 43 - la dernière mise à jour 16/04/2021 11 : 20

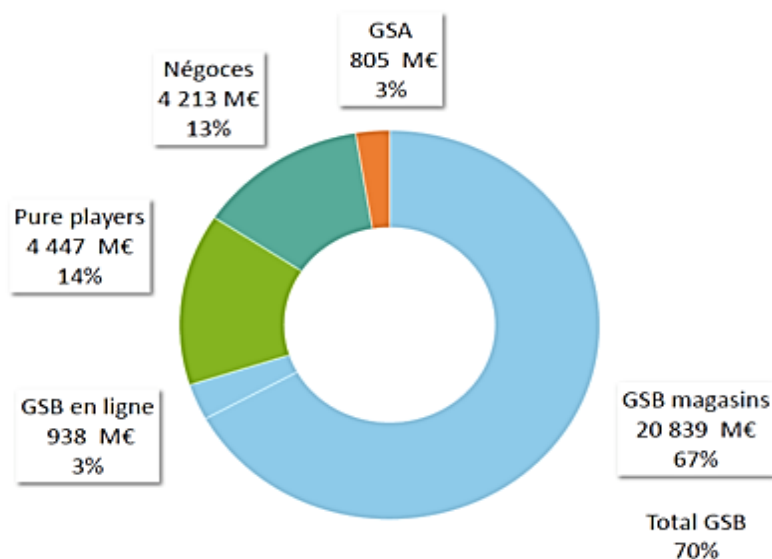
Pas mal de surprises dans le bilan brico * en 2020. Une progression à deux chiffres (+13 %)... À 3 chiffres sur le web pour les GSB (+111 %)... Les Mousquetaires piquent près d'un point en part de marché... Mais vous ne devinez jamais au détriment de qui... On vous laisse le découvrir.

Par Samia Ouledcheikh, *sur étude FMB/INOHA 2021

Evolution par circuit en 2020
(en valeur - VS 2019)

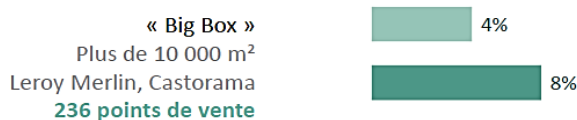
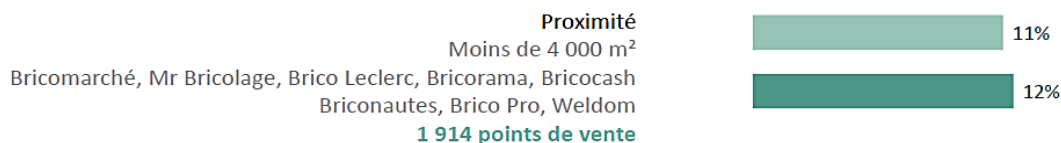
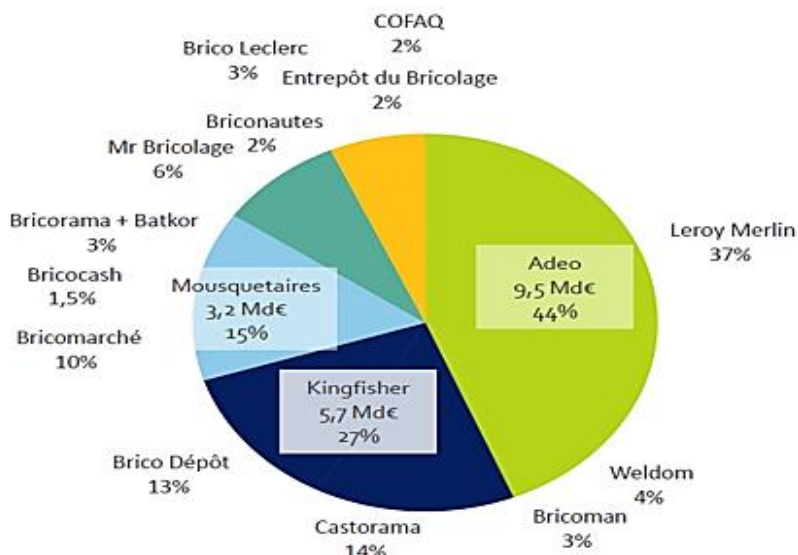


Distribution Bricolage en 2020
(parts de marché valeur)

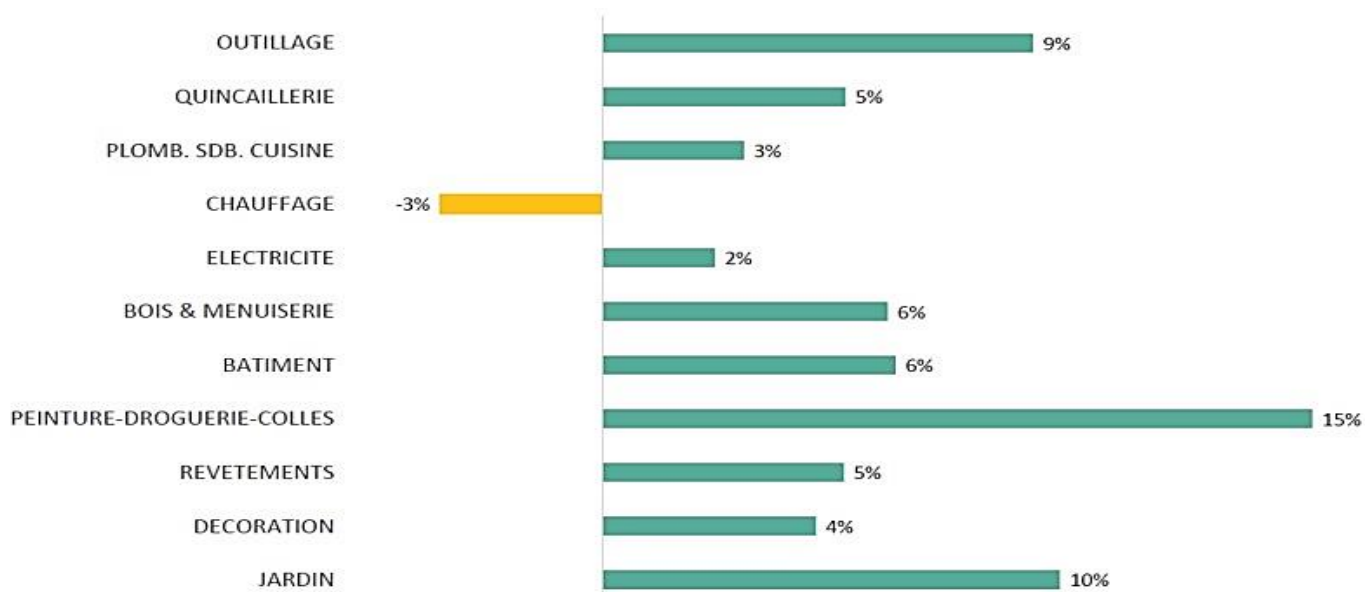


Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 6/22

Parts de marché 2020



Evolution par rayons en GS



Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 7/22

Une année 2020 « hors du commun » pour le marché du bricolage

Par Le Figaro avec AFP publié le 13/04/2021 à 13 :12, mis à jour le 20/04/2021 à 19 :01
Les ventes en ligne ont bondi de 111 % pour les grandes surfaces de distribution.

François Bouchon / Le Figaro

Le marché du bricolage a enregistré une croissance de 13 % en 2020, avec un doublement des ventes en ligne.

Les confinements ont profité au marché du bricolage qui a enregistré une croissance de 13% en 2020, avec un doublement des ventes en ligne et l'arrivée de nouveaux bricoleurs, plus jeunes, selon un rapport du secteur publié mardi.

Sans surprise, les confinements ont rendu les Français plus sensibles à leur logement, et ont permis au marché du bricolage d'atteindre 34 milliards d'euros en 2020, malgré une année en dents de scie, ont rapporté Inoha (industriels du secteur) et la FMB (Fédération des magasins de bricolage) lors d'une conférence de presse.

Au premier confinement en mars 2020, la fermeture des commerces a fait chuter le chiffre d'affaires des grandes surfaces de bricolage de 48 % en mars et de 51 % en avril, sur un an. Mais dès la réouverture des enseignes, la demande provenant des consommateurs a dopé les ventes de 24 % en mai et de 30 % en juin.

Des nouveaux consommateurs plus jeunes :

« Le marché a gagné des nouveaux bricoleurs qui se sont découverts à l'occasion des confinements », estime la chargée d'étude Juliette Lauzac, de FMB/Inoha, évoquant des chiffres « hors du commun ». *« Ces nouveaux consommateurs sont jeunes, dans la tranche d'âge des 18-30 ans »,* et *« sont plus tournés vers l'économie circulaire et responsable, vers la seconde main pour ne pas surconsommer, ils se tournent davantage vers la location et réparent plutôt que d'acheter »,* détaille Mathieu Pivain, président de la FMB.

La hausse la plus spectaculaire concerne les ventes en ligne : elles ont bondi de 111% pour les grandes surfaces de distribution, sur l'ensemble de 2020. Les enseignes présentes exclusivement en ligne avaient 14 % de parts de marché, contre 70 % pour les grandes surfaces, telles que Leroy Merlin, Weldom et Bricoman.

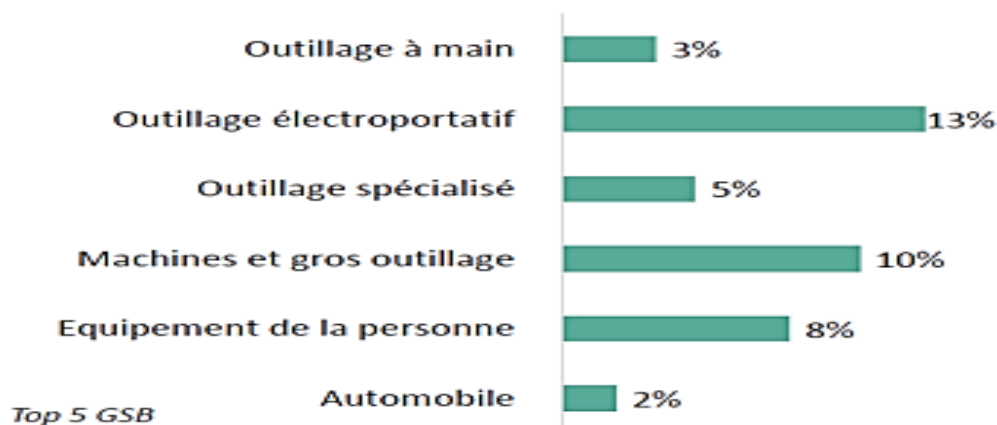
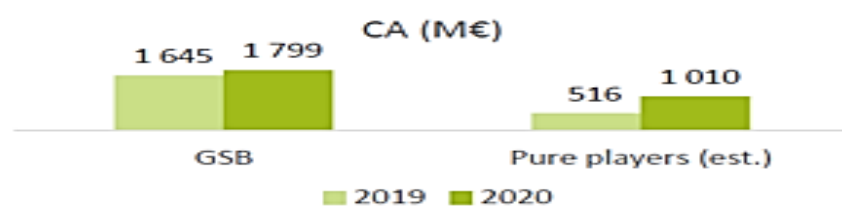
Le marché a bénéficié d'une conjoncture particulièrement favorable avec l'obligation de rester chez soi, le maintien des ressources, l'augmentation du temps disponible et le report des dépenses telles que les voyages ou les loisirs. Le recours massif au télétravail a également renforcé l'importance de l'aménagement des intérieurs.

Nouveaux consommateurs ou non, le manque de visibilité sur l'avenir dû à la situation a fait privilégier les petits travaux d'intérieurs aux grands chantiers : les rayons quincaillerie, peinture et outillage ont le plus progressé. Les activités des artisans ont, elles, chuté de 9 % en 2020. Les fédérations n'ont pas peur que la fin attendue des confinements stoppe l'envie de bricolage des Français. *« Quand tous les commerces ont rouvert en 2020, on s'aperçoit d'un léger fléchissement mais les enseignes n'ont pas totalement perdu leurs clients »,* dit Mathieu Pivain.

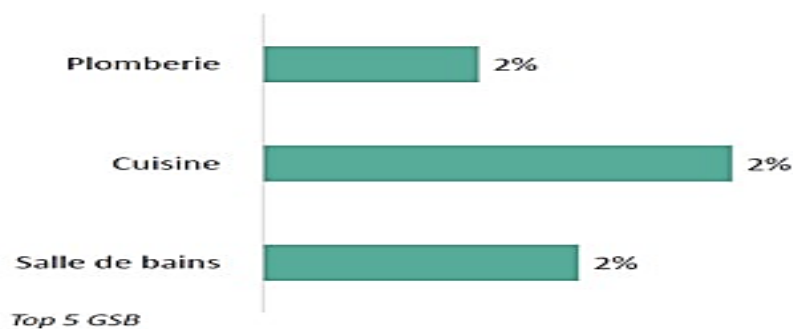
Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 8/22

Évolution des univers en GSB

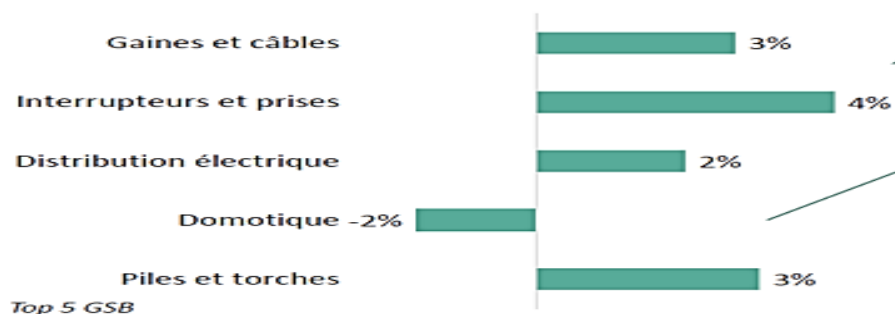
Évolution Outillage



Évolution Plomberie, SDB, cuisine

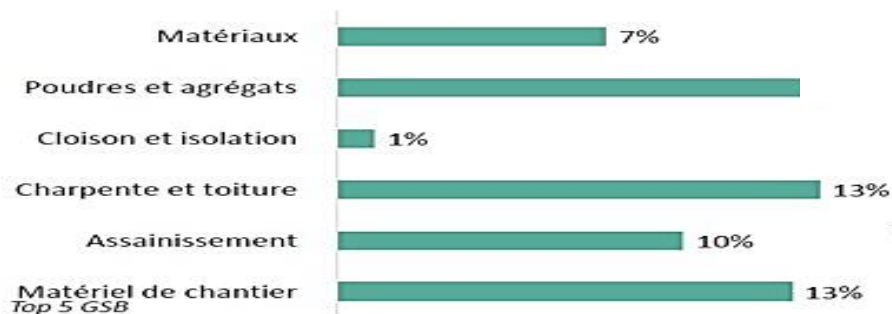


Évolution Électricité

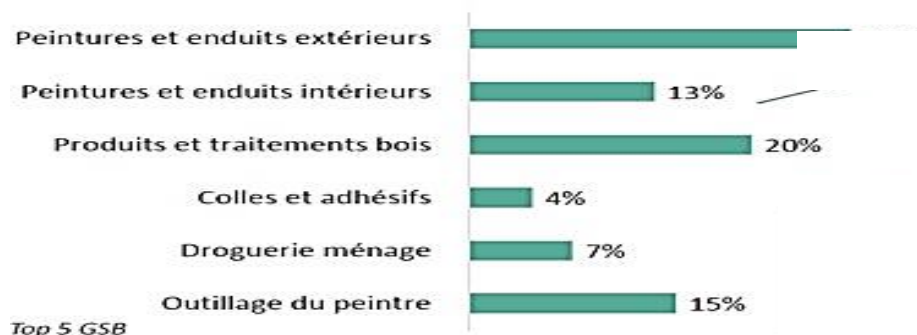


Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 9/22

Évolution Bâtiment



Évolution Peintures, droguerie, colles

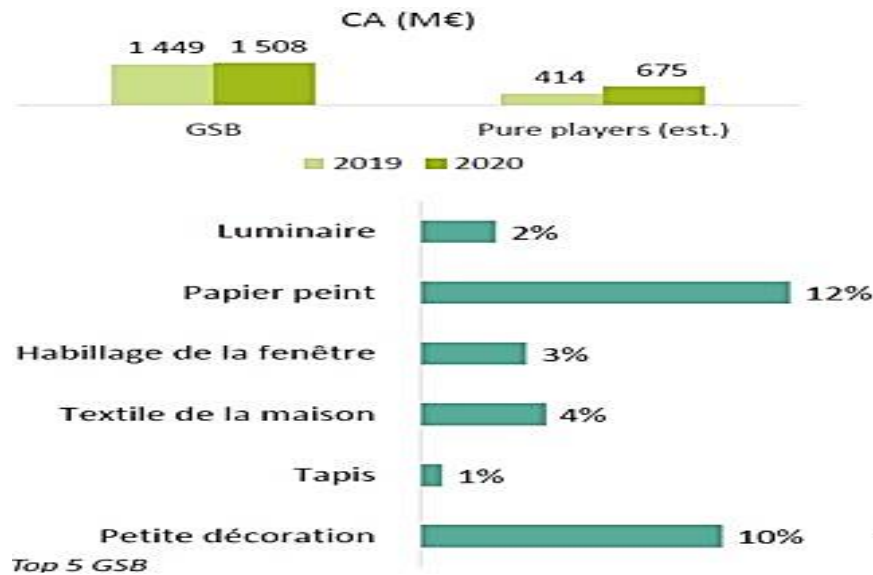


Évolution Revêtements

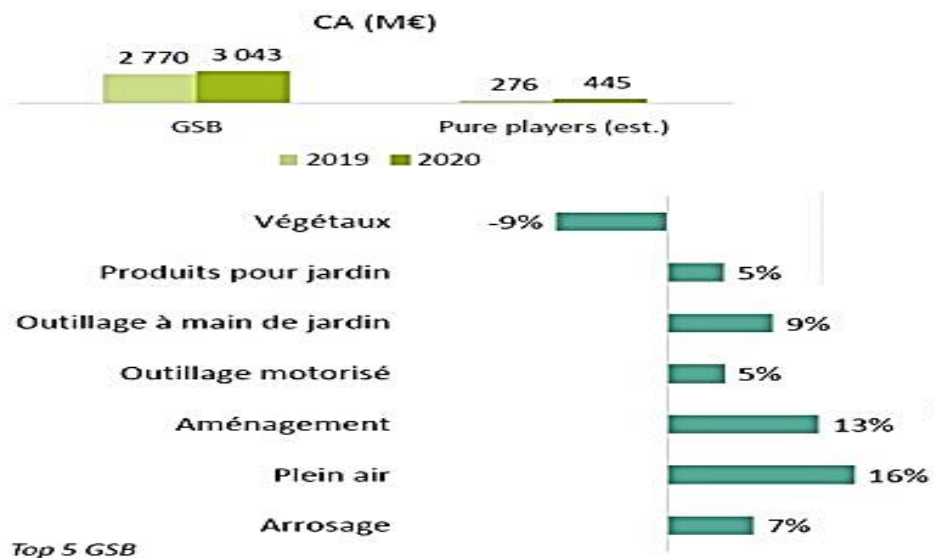


Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 10/22

Évolution Décoration



Évolution Jardin



Et demain ?

Pour 2021, les signes apparaissent encourageants : des stocks de transactions, un focus des consommateurs sur l'habitat, une épargne de 200 Mds€, de nouveaux bricoleurs ; il reste à proposer les bons services et produits. « Ainsi, les nouveaux clients jeunes appartiennent essentiellement à la tranche 18-30 ans, qui ne s'intéressait pas au brico, mais qui par effet du télétravail s'y sont mis. Ces jeunes sont tournés vers l'économie circulaire, et ils sont sensibles à la notion de ne pas sur-consommer, commente le président FMB. Aux enseignes de répondre à leurs aspirations, en développant la location et les produits de seconde main, par exemple ». Les fabricants ne seront pas en reste : Jean-Luc Guéry, président d'Inoha confirme : « C'est une opportunité de nous organiser avec les distributeurs pour prendre part à ce marché ».

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 11/22

Castorama ouvre un assistant vocal d'aide lors des travaux de bricolage

Publié le 16 octobre 2021 par La Revue du Digital dans Intelligence artificielle

L'enseigne de bricolage Castorama lance « Hello Casto », un assistant vocal conçu avec **l'agence digitale Razorfish du groupe Publicis** afin d'aider ses clients lorsqu'ils doivent réaliser des travaux et qu'ils cherchent de l'aide parmi les tutoriaux vidéo de Castorama.

Aide de l'assistant vocal lors de la réalisation des travaux

L'assistant vocal peut accompagner les clients lorsqu'ils sont en train de réaliser leurs travaux en consultant des vidéos pédagogiques pilotées à la voix. Castorama a déjà produit de nombreux tutoriels de bricolage proposés sur son site. L'interaction vocale permet de les consulter alors même que l'on est en train de réaliser les travaux et que les mains sont occupées. L'application va aider la personne en train de bricoler, la guider, l'encourager et l'accompagner pendant la réalisation de ses travaux étape par étape. La commande vocale sert alors à retrouver la bonne vidéo d'aide et à naviguer dans la vidéo. L'application est accessible via une URL dédiée sur mobile. Il s'agit d'un service autonome proposé sous la forme d'une webapp, également accessible depuis l'application mobile de Castorama.

Hello Casto aide à consulter les bons tutoriaux vidéo

L'application est en test actuellement auprès d'un panel d'utilisateurs et elle sera lancée officiellement en janvier 2022. L'application a été conçue et réalisée par Razorfish en utilisant la technologie Dialogflow de Google. Dialogflow est une plate-forme de compréhension du langage naturel utilisée pour concevoir et intégrer une interface utilisateur conversationnelle dans des applications mobiles, des applications Web, des appareils, des robots, des systèmes de réponse vocale interactifs et des utilisations connexes. La commande vocale n'utilise pas les fonctions des assistants vocaux tels que Google Assistant ou Alexa d'Amazon.

Des commandes simples à la voix pour visualiser les tutoriaux vidéo de Castorama

Dès qu'on le sollicite, l'assistant vocal « Hello Casto » de Castorama se met en route pour guider le bricoleur en lui laissant les mains libres. L'assistant bricolage sélectionne pour lui les vidéos qui correspondent à son projet. Une fois la vidéo choisie, on peut piloter le tutoriel vidéo par la voix, et par exemple ajuster le volume sonore, revoir ou passer une étape, en disant tout simplement « *Hello Casto, reviens en arrière !* » ou « *Hello Casto, étape suivante !* ».

Tout au long du processus de développement de l'application « Hello Casto », Castorama s'est immergé dans le contexte d'usage réel des clients pour évaluer dans quelle mesure les hypothèses de fonctionnalités allaient créer de la valeur pour les clients. « *Nous savons que nos clients demandent de l'aide à plusieurs étapes de leur projet, aussi bien pendant sa préparation pour dégrossir et envisager les solutions de poser, que pendant sa réalisation* » présente Castorama. Dès lors, deux modes ont été développés pour visionner les tutoriels. « *Un mode préparation pour voir la vidéo en continu. Et il y a un mode travaux qui effectue des pauses automatiques pour attendre que les utilisateurs finissent l'étape ou le geste de bricolage* » poursuit l'enseigne. C'est typiquement le genre de fonctionnalités qui ont été développées à la suite des tests utilisations. Avec Hello Casto, l'innovation réside notamment dans l'association de la commande vocale au pilotage des vidéos. Avec le pilotage par la voix, « Hello Casto » vise à amener plus de simplicité aux clients à travers un service innovant et personnalisé qui les accompagne à chaque étape de leurs travaux, qu'ils soient

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 12/22

en phase de préparation pour dégrossir leur projet ou en phase de mise en œuvre lors de la pose et installation du projet.

« Hello Casto » est un assistant vocal qui guide et encourage les bricoleurs dans la réalisation de leurs travaux. Ce service, disponible directement sur l'application Castorama, donne accès à de nombreux tutoriels vidéo pédagogiques pour que chacun puisse réaliser lui-même ses envies de changement à la maison. « Hello Casto » est donc accessible sur l'application de Castorama pour un usage sur mobile et tablette. L'application Castorama est déjà disponible sur les stores. Elle sera enrichie en janvier 2022 du nouveau service « Hello Casto », qui est actuellement en test auprès d'un panel d'utilisateurs. La commande vocale n'utilise pas les fonctions des assistants vocaux tels que Google Assistant ou Alexa d'Amazon.

Castorama crée une communauté de clients casto&vous pour se placer à leur écoute

L'enseigne Castorama lance la communauté casto&vous, sur laquelle elle s'appuiera pour intégrer ses consommateurs dans ses prises de décision stratégiques et opérationnelles. Elle vient de retenir la solution d'Alida (anciennement Vision Critical) afin de recueillir la voix du client tout au long du parcours d'achat. Castorama veut renforcer sa culture client et en faire le pilier de transformation de l'entreprise. Le commerçant se place à l'écoute des besoins de ses clients afin d'identifier les tendances, anticiper des freins à l'achat et optimiser l'expérience à chaque étape du parcours clients. Des milliers de clients détenteurs de la carte de fidélité sont invités à rejoindre la communauté casto&vous, gérée sur la plateforme d'Alida. En s'inscrivant, les membres sont invités à partager leurs attentes concernant la maison, le bricolage, ou la décoration. Ils répondront à des études en lien avec l'expérience d'achat chez Castorama. La communauté digitale a également accès à un hub pour découvrir et partager du contenu et des informations exclusives. Les équipes de Marketing Client de Castorama utilisent la solution de manière autonome. « *L'écoute des consommateurs est indispensable pour permettre à Castorama de se développer et de rester compétitif sur le marché* » commente Céline Zuliani, responsable Expérience Client au sein de la Direction Marketing Digital Client de Castorama. « *Nous souhaitons améliorer continuellement l'expérience de nos clients. Avec casto&vous, nos clients ont la réelle opportunité d'influencer nos décisions* » souligne-t-elle.

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 13/22

Tableau des références du linéaire

N°	Référence	Longueur	Désignation	Prix
1	3306500004362	13 cm	Mortier rapide 5 kg - PAREXLANKO	8,40
2	3306500004522	20 cm	Ciment gris 10 kg – PAREXLANKO	15,50
3	3306500001729	25 cm	Primaire d'adhérence enduit tous supports – PAREXLANKO	44,90
4	3306500004751	10 cm	Mortier rapide 2,5 kg - PAREXLANKO	7,20
5	3306500001828	16 cm	Sous-couche étanchéité sous carrelage - PAREXLANKO	29,90
6	3549210010647	10 cm	Mortier rapide Sader 1,5 kg	3,20
7	3306500004706	13 cm	Ciment gris 2,5 kg - PAREXLANKO	7,30
8	3240240014567	12,5 cm	Additif pour adhérence et étanchéité mortier Sikadher 5 L - SIKA	32,90
9	3306500005543	12,5 cm	Ciment prompt 1 kg - PAREXLANKO	5,50
10	3555432151624	8 cm	Colorant pour mortier et ciment Lankocolor ocre 700 g - PAREXLANKO	11,85
11	3555432151679	8 cm	Colorant pour mortier et ciment Lankocolor brun clair 700 g - PAREXLANKO	11,85
12	842886801867	7,5 cm	Antigel accélérateur de prise pour mortier SIKACIM	6,90
13	3240240011719	8,5 cm	Fibres synthétiques anti-fissuration pour mortier SIKACIM	5,30
14	3555432151631	8 cm	Colorant pour mortier et ciment Lankocolor noir 700 g - PAREXLANKO	11,85
15	3555432151662	8 cm	Colorant pour mortier et ciment Lankocolor brun foncé 700 g - PAREXLANKO	11,85
16	3240240005312	7 cm	Hydrofuge en poudre pour mortier SUPER SIKALITE	8,40

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3
			Page 14/22

Le linéaire

RAYON POUDRES		 N° 16	 N° 13
 N° 14	 N° 15	 N° 16	 N° 13
 N° 10	 N° 11	 N° 12	 N° 13
 N° 6	 N° 7	 N° 8	 N° 9
 N° 4		 N° 5	
 N° 1	 N° 2	 N° 3	

Univers des GSB

Univers	Évolutions	Commentaires

À rendre avec la copie**ANNEXE 2****Tableau d'analyse de la rotation des produits**

*Arrondir à 2 décimales

**Arrondir à l'entier le plus proche

Désignation	Quantité vendue	Chiffre d'affaires réalisé*	Stock moyen	Coefficient de rotation des stocks	Vitesse de rotation **
Mortier rapide 5 kg - PAREXLAN	110		100		
Ciment gris 10 kg – PAREXLANKO	24		18		
Primaire d'adhérence enduit tous supports – PAREXLANKO	6		20		
Mortier rapide 2,5 kg - PAREXLANKO	22		14		
Sous-couche étanchéité sous carrelage - PAREXLANKO	135		250		
Mortier rapide Sader 1,5 kg	12		12		
Ciment gris 2,5 kg - PAREXLANKO	18		16		
Additif pour adhérence et étanchéité mortier Sikadher 5 L - SIKA	142		180		
Ciment prompt 1 kg - PAREXLANKO	44		62		
Antigel accélérateur de prise pour mortiers SIKACIM	36		25		

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 17/22

Détail des calculs pour la référence 3306500004362 :

Coefficient de rotation des stocks :

Vitesse de rotation :

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat		Session 2022	SUJET	
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCPTH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 18/22

Loi PARETO

PRODUITS	Chiffre d'affaires réalisé	Part des références en %	Part des références cumulées en %	Part du chiffre d'affaires en %	Part du chiffre d'affaires cumulé en %
TOTAL					

Loi de Pareto ou loi des 80-20 respectée ?

Commentaire :

Produits à retirer de l'assortiment :

Justification :

Le linéaire développé de chaque référence de l'assortiment

Réf : n°	Longueur d'un conditionnement (cm)	Nombre de frontales	Linéaire au sol d'une référence (ml)	Nombre de niveaux où est présente la référence	Linéaire développé (mld)	% de marge commerciale	% de linéaire développé	Indice de sensibilité à la marge
1	17.00					7		
2	26.00					3.5		
3	30.00					3		
4	12.50					4		
5	20.00					25		
6	13.00					22		
7	17.00					1.3		
8	16.00					19		
9	14.00					2		
10	9.5					1.8		
11	9.5					0.5		
12	9					0.4		
13	12					3.2		
14	9.5					2.3		
15	9.5					2.3		
16	9					2.7		
		TOTAL				100		

Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat			Session 2022	SUJET
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCP TH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 20/22

Exemple de références

Référence surreprésentée :

Référence sous-représentée :

Prix psychologique

Niveau de prix en €	Question 1			Question 2			Acheteurs Potentiels
	Réponses Prix excessifs	Pourcentage de réponses	Pourcentages cumulés croissants	Réponses Qualité insuffisante	Pourcentage de réponses	Pourcentages cumulés décroissants	
8,50	0			75			
9	0			50			
9,5	5			30			
10	10			20			
10,5	15			10			
11	20			10			
11,50	40			5			
12,50	50			0			
13	50			0			
13,5	10			0			
TOTAL	200			200			

Prix retenu :

Affiche promotionnelle



Mention complémentaire Vendeur Conseil en Produits Techniques pour l'Habitat	Session 2022	SUJET		
E3 – Gestion commerciale	2206-MC4 VCP TH E3 1	Durée : 3 h	Coef. : 3	Page 22/22