

QCM corrigé du livre de vente

- A. Un argument se construit avec la méthode
1. BAC
 2. SAC
 3. MAC
 - 4. CAP**
- B. Le « SONCAS » est une méthode pour connaître
1. Les motivations de vente
 - 2. Les motivations d'achat**
 3. La typologie de l'entreprise
 4. La structure de l'entreprise
- C. AIDA signifie
1. Attirance Introspection Déclin Argent
 - 2. Attention Intention Désir Action**
 3. Association Imagination Donation Argent
 4. Attrait Invitation Déjeuner Action
- D. Un publipostage est une technique de
- 1. Marketing Direct**
 2. Marketing One to One
 3. Marketing B to B
 4. Marketing B to C
- E. Une résistance à l'achat s'appelle
1. Une réfutation
 - 2. Une objection**
 3. Un obstacle
 4. Un désir
- F. Une motivation dans le but de se faire plaisir s'appelle
1. Oblative
 - 2. Hédoniste**
 3. Auto-expression
 4. plaisant
- G. L'empathie veut dire
- 1. Se mettre à la place du client**
 2. Se formuler à la place du client
 3. Donner un argument
 4. être sympathique **QCM 100**
- H. Une objection dite fausse barbes est une
1. Objection fondée et sincère
 - 2. Objection non fondée et non sincère**
 3. Objection fondée et non sincère
 4. Objection non fondée et sincère
- I. Il existe des réfutations pour lever les objections sur le prix qui
- 1. La méthode de l'addition**
 2. La méthode de la parenthèse
 3. La méthode de l'exposant
 4. La méthode de la racine carrée
- J. Une négociation intégrative où les interlocuteurs
- 1. cherchent un protocole**
 2. restent sur leurs positions
 3. active
 4. passive
- K. Une motivation oblative est
1. pour se faire plaisir
 - 2. faire plaisir aux autres**
 3. motivation intellectuelle
 4. motivation physique

L. Une argumentation fallacieuse est une argumentation

1. interdite
2. structurée
3. réelle
4. sincère

M. L'interdiction du refus de vente

1. est autorisée
2. n'est pas autorisée
3. est réglementée
4. interdite

N. Les 4 x 20 sont les relais de la vente

1. Les 20 premiers pas, mots, gestes, secondes
2. Le temps d'une négociation
3. Le temps du refus du client
4. de la prise de congé¹⁰¹

O. La vente est un outil de

1. marketing opérationnel
2. finalité de l'entreprise
3. de l'entreprise
4. du service marketing

P. la vente pyramidale est

1. interdite
2. autorisée
3. autorisée sous certaines conditions
4. autorisée dans certains cas