

Question 1 : Politique de distribution

Le choix de la politique de distribution nécessite d'identifier les typologies des différents réseaux de distribution

- Vrai
 Faux

 Question 2 : Fonctions supports

Dans le choix d'une politique de distribution il ne sert à rien d'analyser les fonctions supports (force de vente et merchandising)

- Vrai
 Faux

 Question 3 : Fonctions essentielles

Quelles sont les **2 fonctions essentielles** pour réaliser l'ensemble des tâches de distribution ?

- La fonction commerciale
 La fonction maintenance
 La fonction logistique
 La fonction qualité

 Question 4 : Construire sa stratégie de distribution

Pour construire sa stratégie de distribution, l'entreprise réfléchit à quels éléments ?

- la méthode
 le caractère monocanal ou multicanal de la distribution
 le mode de distribution et la zone de chalandise
 le canal de distribution

 Question 5 : Un circuit de distribution est

Un circuit de distribution est

- le chemin du consommateur au producteur
 le cheminement du produit en cuisine
 le chemin du producteur au consommateur
 une sorte de magasin

 Question 6 : Acheter un produit chez le producteur

Acheter un produit chez le producteur se fait

- En circuit court
 En circuit long

 Question 7 : Les circuits longs

Les circuits longs sont source de nombreux transports

- Vrai
 Faux

 Question 8 : Les produits sont plus frais

Les produits sont plus frais avec de nombreux intermédiaires

- Vrai
 Faux

 Question 9 : Les circuits longs permettent de tout acheter au même endroit

Les circuits longs permettent de tout acheter au même endroit

- Vrai
 Faux

 Question 10 : Les circuits courts sont meilleurs pour l'environnement

Les circuits courts sont meilleurs pour l'environnement

- Vrai
 Faux

 Question 11 : Dans la relation client/entreprise, l'omnicanalité comprend

Dans la relation client/entreprise, l'omnicanalité comprend

- L'ensemble des canaux de distribution
 L'ensemble des canaux de communication
 L'ensemble des canaux de distribution et de communication

 Question 12 : Dans le cadre de l'omnicanalité

Dans le cadre de l'omnicanalité

- Le vendeur préserve uniquement ses compétences traditionnelles
 Le vendeur traditionnel développe de nouvelles compétences
 Le vendeur traditionnel disparaît

 Question 13 : Un commerçant possède un magasin, site marchand et une page Facebook

Un commerçant possède un magasin, site marchand et une page Facebook, il est

- Omnicanal
 Omnivore
 Multicanal

 Question 14 : L'expérience client

Dans le cadre omnicanal, la finalité de l'expérience client, c'est

- La satisfaction et la fidélisation du client

La vente immédiate

Question 15 : Que permet de développer l'omnicanalité ?

Que permet de développer l'omnicanalité ?

La vente en face à face

L'expérience client

Question 16 : site Internet et ses boutiques en propreS

Lorsqu'une marque distribue ses produits via son site Internet et ses boutiques en propre, on peut parler de distribution multicanale

Vrai

Faux

Question 17 : distribution omnicanal

Au centre des stratégies de distribution omnicanales se trouve...

L'entreprise

Le consommateur

Le produit

Le législateur

Question 18 : La stratégie omnicanal consiste à...

La stratégie omnicanal consiste à...

multiplier les points de contact avec les clients

créer des complémentarités entre les points de contact

créer des synergies entre les points de contact

Question 19 : Qu'est ce qu'un circuit de distribution ?

Qu'est ce qu'un circuit de distribution ?

Un chemin emprunté par un bien depuis le grossiste jusqu'au détaillant

Un chemin emprunté par un bien depuis le détaillant jusqu'au consommateur

Un chemin emprunté par un bien depuis le producteur jusqu'au grossiste

Un chemin emprunté par un bien depuis le producteur jusqu'au consommateur

Question 20 : Un circuit de distribution avec aucun intermédiaire

Un circuit de distribution avec aucun intermédiaire s'appelle un circuit...

Direct

Court

Rapide

Indirect