Module : Marketing fondamental

T.P

Le marketing* est une série de techniques, sous-tendues par un état d'esprit particulier, qui visent à satisfaire, dans les meilleures conditions psychologiques pour la clientèle et financières pour le distributeur, les besoins naturels ou suscités.

L'état d'esprit particulier, c'est une attitude de recherche, s'analyse, de remise en question constante qu'adopte « l'homme de marketing », qui ne s'endort pas sur l'acquis, qui sait que la concurrence veille et qu'il est plus facile de perdre une clientèle que de la conquérir ; car adopter une démarche de marketing, c'est admettre le renouvellement constant de toutes les données de l'entreprise et de son environnement, c'est être « à l'écoute » pour s'adapter au changement chaque fois que c'est possible ; c'est savoir que rien n'est immuable et que rien n'est jamais définitivement gagné ; c'est être conscient que l'environnement général (social, législatif, démographique, économique, technologique…) fourmille d'écueils dont chacun peut faire capoter le plan le mieux ourdi mais qui n'aurait pas tenu compte de cet élément-là…

R. DAYAN, Le Marketing,
Que sais-je ?, PUF.

* Marketing : en français « mercatique »

<u>Travail à faire :</u>

1- Quelle est l'idée essentielle développée par l'auteur de cet article ?
2- Expliquez l'expression « qui ne s'endort pas sur l'acquis ».