A. La promotion des ventes

1. Définir la promotion des ventes :

La promotion des ventes est un ensemble de techniques commerciales destinées à stimuler les ventes d'un produit ou d'un service à court terme.

2. Compléter le tableau :

Éléments	Réponses
a) Période de la promotion	Du 15 au 25 juin 2023
b) Cible visée	Les clients particuliers
c) Objet de la promotion	Les jouets : coffret 25 cartes, ardoise lumineuse, tête-poupée blonde à coiffer et « Mon imagier des animaux »

3. Quelle est la technique promotionnelle choisie ?

La technique choisie est la réduction de prix, pouvant atteindre 25 % du prix des articles.

B. La distribution

1. Citer les fonctions de la distribution :

- La fonction de transport.
- La fonction de stockage.
- La fonction d'assortiment.
- La fonction de fractionnement des lots.
- La fonction de financement.
- La fonction de prise de risque.
- La fonction de services associés.
- La fonction de communication et d'information.

2. Citer les caractéristiques d’un supermarché :

- Grande surface de vente en libre-service.
- Vente de produits alimentaires et non alimentaires.
- Présentation des produits dans des rayons organisés.
- Paiement des achats aux caisses.
- Prix affichés sur les produits.
- Large choix de produits et de marques.
- Utilisation de chariots ou de paniers pour les achats.