Vous venez d’effectuer un stage dans Ma Collection, moyen magasin spécialisé dans la commercialisation du prêt –à-porter. Votre tuteur vous demande de participer à la prise de certaines décisions et à l’aider à effectuer certaines tâches

Votre tuteur de stage vous demande de l'aider à mettre en place des stratégies particulières pour cibler et attirer des clients à son point de vente. Alors, il vous a demandé de lui expliquer les notions suivantes :

1- Quelles sont les différentes formes de commerce ?

2- Quels sont les principaux concurrents de Ma collection ?

3- Comment un point de vente peut réussir à répondre aux différents besoins de ses clients