Veuillez répondre à ces questions en entourant la bonne réponse : (2.5 points par bonne réponse)

1- **Le Marketing Mix est composé d'éléments suivants :**
   a- Produit, Client, prix, service
   b- Produit, Prix, Distribution, Communication
   c- Production, publicité, Vente, SAV

2- **La politique de prix qui fixe des prix bas pour atteindre une large clientèle est :**
   a- L'écrémage
   b- La pénétration
   c- L'alignement

3- **Quelle stratégie de distribution choisit d'être présente sur le plus de lieux de vente possible :**
   a- Sélective
   b- Intensive
   c- Exclusive

4- **La fixation du prix repose sur trois principaux facteurs :**
   a- Les coûts, les consommateurs et les concurrents
   b- Les coûts, les consommateurs et les distributeurs
   c- Les fournisseurs, les distributeurs et les concurrents

5- **Pendant la phase de maturité du produit :**
   a- Le produit est seul sur le marché et la marge est maximale
   b- Le produit est très concurrencé sur le marché et la marge est importante
   c- Le produit est très concurrencé sur le marché et la marge est faible

6- **Ne fait pas partie de L'outil d'analyse marketing PESTEL :**
   a- Politique
   b- Technologie
   c- Statistique

7- **Le taux de pénétration est :**
   a- Le CA d'une marque par rapport au CA de la catégorie de produits
   b- Le nombre d'acheteurs de la marque par rapport au nombre d'acheteurs de la catégorie de produit
   c- Le CA réalisé par les magasins dans lesquels la marque est présente

8- **Les quatre éléments du schéma de la communication sont :**
   a- Emetteur, message, perception, récepteur
   b- Emetteur, message, récepteur, feedback
   c- Emetteur, message, préjugés, récepteur

9- **Que signifie SBAM ?**
   a- Service, bonne humeur, au revoir, merci
   b- Sourire, bonjour, avec plaisir, merci
   c- Sourire, bonjour, au revoir, merci

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/497 - Wadifa Info - page 1/6

10- La reformulation est :
a- Redire une information orale sous une forme différente
b- La capacité d'écoute du récepteur face au message reçu
c- La réaction du récepteur au message émis et son retour vers l'émetteur

11- La notoriété d'une entreprise est le fait d'être :
a- Totalement inconnu des clients
b- Moins connu de ses concurrents
c- Connu et reconnu par les clients

12- La fidélisation consiste à :
a- Récompenser le client à chaque achat
b- Conquérir de nouveaux clients
c- Créer un lien durable et de confiance avec sa clientèle

13- Qu'est-ce qu'une réclamation client ?
a- Une demande
b- Une satisfaction
c- Un mécontentement

14- L'empathie consiste à :
a- Faire preuve d'indifférence
b- Récompenser un client
c- Se mettre à la place de son interlocuteur

15- Afin de faciliter la gestion commerciale, les entreprises utilisent un logiciel appelé :
a- Un PCR
b- Un CRM
c- Un RCV

16- Quel sigle anglais est le symbole du référencement payant sur Google :
a- SEM : Search Engine Marketing
b- SEA : Search Engine Advertising
c- SEO : Search Engine Optimization

17- Le parcours client est :
a- Le chemin parcouru par un client pour se rendre en magasin
b- Les étapes traversées par le client entre le moment d'expression du besoin et so
achat
c- L'étape dans laquelle le client donne son avis après l'utilisation d'un produit

18- Le storytelling est un :
a- Concept Marketing pour raconter une histoire autour d'une marque
b- Concept de vente en ligne
c- Concept marketing pour fidéliser les clients en ligne

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو
Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/497 - Wadifa Info - page 2/6

28- **Les droits de douane sont utilisés pour :**
- a- Protéger le citoyen de la consommation de produits étrangers
- b- Protéger l'économie nationale de la concurrence étrangère
- c- Assurer la sécurité du pays

29- **L'OMC est une Organisation internationale qui s'occupe :**
- a- De la santé publique dans le monde entier
- b- Des règles régissant le commerce entre pays
- c- De l'amélioration des conditions de vie des peuples du monde entier

30- **La valeur ajoutée est un indicateur économique qui permet de mesurer :**
- a- La richesse réalisée par l'ensemble des agents économiques résidant sur un territoire précis
- b- La richesse réalisée par l'ensemble des résidents et des ressortissants d'un pays
- c- La valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire

31- **A quel mode de distribution correspond le cas suivant : un accord entre deux partenaires issus de pays différents et qui consiste en la création ou l'acquisition conjointe d'une filiale commune sur le marché du partenaire étranger.**
- a- Le portage ou Piggy back
- b- Groupement d'exportateurs
- c- La joint-venture

32- **Un taux d'inflation élevé est :**
- a- Une opportunité économique.
- b- Une opportunité socioculturelle.
- c- Une menace économique

33- **Le principal avantage de la force de vente interne est d'avoir :**
- a- Vendeurs autonomes, indépendants, disposant d'un portefeuille clients.
- b- Coût des ventes proportionnelles au chiffre d'affaires (pourcentage).
- c- Meilleure intégration et développement de l'esprit d'équipe.

34- **On peut animer de la force de vente par des :**
- a- Réunions
- b- Jeux
- c- Concours

35- **Quelles sont les formes d'un objectif quantitatif ?**
- a- La quantité de produit et le montant du Chiffre d'affaires
- b- Le suivi et la gestion du portefeuille client
- c- Le montant de la marge

36- **Le climat de travail est un élément fédérateur de l'équipe, il favorise :**
- a- Les mauvais résultats et diminue le turn-over
- b- Les bons résultats et diminue le turn-over.
- c- Les bons résultats et augmente le turn-over

wadifa-info.com
نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو
Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/497 - Wadifa Info - page 3/6

- **La fonction achat consiste à :**
  a- Alimenter Les sites de production industriels
  b- Prospecter, négocier et sélectionner les produits
  c- Calculer la quantité optimale à commander

- **Un appel d'offres est dit « fermé » :**
  a- A partir du moment où seuls les candidats qui auront été préalablement sélectionné dossier seront autorisés à soumettre une offre
  b- Est la procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus a sans négociation
  c- Offre que le vendeur envoie sans qu'il n'y ait eu de demande de prix de la part du

- **Le stock minimum :**
  a- C'est la quantité en dessous de laquelle il ne faut pas descendre
  b- C'est la quantité qui détermine le déclenchement de la commande
  c- C'est la quantité correspondant à la consommation pendant le délai réapprovisio

- **Le coût de possession :**
  a- Il regroupe les frais directs et indirects du service achat tels que les frais télécommunication
  b- Est constitué de l'ensemble des frais se rapportant à la détention des stocks
  c- Correspond aux frais d'achat de marchandises

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو
Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/497 - Wadifa Info - page 4/6

19- **Une vente qui assocle l'ensemble des canaux de vente d'une entreprise est définie par :**
- a- Le multicanal
- b- Le pluricanal
- c- Le monocanal

20- **Qu'appelle-t-on PLV en grande distribution ?**
- a- Promotion sur le lieu de vente
- b- Publicité sur le lieu de vente
- c- Prospection sur le lieu de vente

21- **Une objection de prétexte doit être traitée par :**
- a- L'ignorance et la minimisation
- b- L'information
- c- L'acceptation et la valorisation

22- **Une motivation dans le but de se faire plaisir s'appelle :**
- a- Oblative
- b- Hédoniste
- c- Auto-expression

23- **Les outils nécessaires pour la pratique de l'écoute active sont :**
- a- Le questionnement, le silence, la reformulation
- b- Les observations des réactions
- c- Les communications non verbales

24- **Le factor est :**
- a- Une banque qui s'engage à payer le vendeur en cas de défaillance de l'acheteur
- b- Une société qui achète les créances du vendeur et se charge de leur recouvrement
- c- Une société d'assurance contre le risque de crédit

25 - **Le chèque de banque :**
- a- Ne présente aucune garantie pour l'exportateur
- b- Protège l'exportateur du risque sur le pays de l'acheteur
- c- Assure l'exportateur contre l'insolvabilité de l'acheteur

26- **Parmi les missions de l'office de change :**
- a- Etablir les statistiques relatives aux échanges extérieurs.
- b- Contribuer à la protection et à la conservation du patrimoine national (patrimoine culturel, archéologique ....)
- c- Protéger les citoyens en veillant au respect des réglementations, applicables à l'importation, en matière de contrôle des normes techniques, des mesures sanitaires, ...

27- **L'ASMEX est :**
- a- Une assurance sur le matériel exporté
- b- Une assurance prospection à l'exportation
- c- Une association des exportateurs marocains

wadifa-info.com نماذج المباريات من موقع وظيفة إنفو

Source: www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/497 - Wadifa Info - page 5/6

Le sujet suivant à préparer — النموذج التالي للتحضير

نموذج مباراة توظيف إطار مالي ومحاسباتي - الشركة الجهوية متعددة الخدمات الرباط-سلا-القنيطرة 2026

Modèle de concours : Cadre finance et comptabilité – Société Régionale Multiservices Rabat-Salé-Kénitra (SRM-RSK) 2026 –

www.wadifa-info.com/fr/modele-concours/929

Chaîne WhatsApp — قناة واتساب

المباريات الجديدة والنتائج كل يوم

Nouveaux concours et résultats chaque jour

www.wadifa-info.com/wa

Chaîne YouTube — قناة يوتيوب

امتحانات تجريبية بالتصحيح، بالدارجة

Examens blancs corrigés, expliqués en darija

youtube.com/@wadifainfo

Envoyer à un ami — أرسل النموذج لصديق

شارك هذا النموذج على واتساب مع من يحضّر معك

Partagez ce sujet sur WhatsApp

wa.me