|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Chapitre 3 : Préparer l’offre commercialeQCM | | | |
| **Questions** | **Avant** | **Réponses** | **Après** |
| Question 1  L’offre commerciale se concrétise dans |  | Le bon de commande |  |
|  | La facture |  |
|  | Le devis |  |
|  | Le reçu de paiement |  |
| Question 2  Les informations institutionnelles des documents commerciaux permettent d’identifier |  | Le groupe |  |
|  | La filiale |  |
|  | L’émetteur du document |  |
|  | Le directeur de l’entreprise |  |
| Question 3  Chasser l’intrus |  | N° SIRET |  |
|  | N° de TVA |  |
|  | N° passeport |  |
|  | N° de RC (Registre du commerce) |  |
| Question 4  L’entreprise qui exporte doit avoir |  | Un passeport |  |
|  | Un N° de TVA |  |
|  | Un N° de TVA intracommunautaire |  |
|  | Un N° de R de C |  |
| Question 5  Le numéro d’INSEE est |  | Le numéro de RC |  |
|  | Le SIREN |  |
|  | Le code APE |  |
| Question 6  La documentation commerciale doit |  | Vendre l’entreprise |  |
|  | Vendre les pratiques commerciales |  |
|  | Vendre les produits ou services |  |
|  | Vendre la culture de l’entreprise |  |
| Question 7  Un compte sur un réseau social doit plutôt |  | Être cohérent avec l’image de l’entreprise |  |
|  | Être actif |  |
|  | Informer |  |
|  | Vendre les produits et services |  |
| Question 8  Les réseaux sociaux les plus utilisés par les entreprises sont |  | YouTube |  |
|  | SnapChat |  |
|  | Facebook |  |
|  | Instagram |  |
|  | TikTok |  |
| Question 9  Les 2 principaux atouts des réseaux sociaux sont |  | L’interactivité |  |
|  | La passivité |  |
|  | Le dynamisme |  |
|  | La spontanéité |  |
| Question 10  Un devis non signé |  | Engage son émetteur |  |
|  | N’engage pas son émetteur |  |
|  | Engage le client |  |
|  | N’engage pas le client |  |