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