28 mars 2023 - FV

Date de l'examen
15/03/2023 11:00

Feuille de réponses

Veuillez suivre les instructions sur la feuille de questions. Pour chaque question, remplissez en entier les cercles qui correspondent à vos réponse(s).

Comment sont prises en compte vos réponses?

Correct = ● *Incorrect =* ☒ ☑ ⊖

www. evalbox .com

Informations:
Sélectionner la ou les bonne(s) réponse(s) - ne vous fiez pas aux pluriels dans l'énoncé ! - Téléphone interdit. - Documents interdits.

1

2 A○ B○ C○

3 A○ B○ C○

4 A○ B○ C○

5 A○ B○ C○ D○

6 A○ B○ C○

7

8 A○ B○ C○

9 A○ B○ C○

10 A○ B○ C○

11

12

13 A○ B○ C○

14 A○ B○ C○

15 A○ B○ C○

16 A○ B○ C○ D○

28 mars 2023 - FV

Date de l'examen
15/03/2023 11:00

Feuille de réponses

Veuillez suivre les instructions sur la feuille de questions. Pour chaque question, remplissez en entier les cercles qui correspondent à vos réponse(s).

Comment sont prises en compte vos réponses?

Ecrire strictement dans le cadre de la réponse

www. evalbox .com

Informations:
Sélectionner la ou les bonne(s) réponse(s) - ne vous fiez pas aux pluriels dans l'énoncé ! - Téléphone interdit. - Documents interdits.

1 Vous souhaitez vous installer à votre compte comme VTC et donner un nom à votre entreprise. Grâce à quel organisme p...

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

7 Pour quelle raison la discrétion est une qualité indispensable d'un chauffeur VTC?...

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

11 Citez 4 partenaires de votre future entreprise qui pourront vous conseiller sur votre projet....

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

12 Vous avez réussi votre examen avec succès et décidez d'acheter un véhicule pour réaliser votre activité. Sur quels...

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Feuille de questionnaire

***Ne pas répondre ici** sur la feuille des questions de l'examen! Utilisez la feuille de réponse prévue à cet effet.*

www.evalbox.com

Informations:(16 questions)
Sélectionner la ou les bonne(s) réponse(s) - ne vous fiez pas aux pluriels dans l'énoncé !
- Téléphone interdit. - Documents interdits.

Copie #1394884 de l'examen #50562 (Référence: **230315-9819-12926-50562**)
#0000190048TF1TE1

1 Vous souhaitez vous installer à votre compte comme VTC et donner un nom à votre entreprise. Grâce à quel organisme pouvez-vous savoir si celui-ci est déjà pris et surtout protégé ?
Question ouverte: Répondez sur la feuille dédiée

2 La mercatique est l'ensemble des principes, techniques et méthodes qui ont pour objectif de :
A - prévoir et acheter son produit commercialisé sur un marché
B - prévoir, constater ou stimuler les besoins du marché
C - réaliser un résultat de commercialisation d'un produit négatif

3 Quelle affirmation est vraie ?
A - Lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix baissent
B - Lorsque la demande est supérieure à l'offre, les prix augmentent
C - Lorsque la demande est inférieure à l'offre, les prix augmentent

4 Quelle est la première étape d'une stratégie commerciale ?
A - L'analyse du marché
B - Le marketing mix
C - Le plan d'action

5 Soit un véhicule ayant un coût de revient monôme de 1,28 €/Km et un prix de vente de 1,37 €/Km, pour une course de 40 Km :
A - il est possible d'augmenter le prix de vente pour accroître la marge
B - la course est rentable car le kilométrage est supérieur au coût de revient
C - le coût de revient de la prestation est de 54 €
D - il n'y a pas bénéfice, ni perte car c'est le seuil de rentabilité

6 Selon vous, quelle est la première étape de votre stratégie marketing ?
A - la définition des objectifs commerciaux
B - l'analyse de marché
C - la communication

7 Pour quelle raison la discrétion est une qualité indispensable d'un chauffeur VTC?
Question ouverte: Répondez sur la feuille dédiée

8 Un client vous demande si vous faites des prestations en B to B. De quoi parle-t-il ?
A - de prestations d'un particulier vers des particuliers
B - de prestations business to business
C - de prestations d'un professionnel vers des professionnels

9 Le devis:
A - est une proposition modifiable jusqu'à acceptation du client
B - est postérieur à la prestation
C - a une date de validité maximale

10 Diriez-vous que vos futurs clients VTC, que vous cherchez à conquérir et/ou à fidéliser font partie de :
A - Vos cibles
B - Vos objectifs
C - Votre marché

11 Citez 4 partenaires de votre future entreprise qui pourront vous conseiller sur votre projet.
Question ouverte: Répondez sur la feuille dédiée

12 Vous avez réussi votre examen avec succès et décidez d'acheter un véhicule pour réaliser votre activité. Sur quels points allez-vous être attentifs concernant l'achat de celui-ci ? Citez-en 3.
Question ouverte: Répondez sur la feuille dédiée

13 Un client demande d'emprunter un itinéraire plus long que celui sur lequel a été établi le devis :
A - Vous refusez car le client aurait dû le signaler à la réservation
B - Vous acceptez si la distance supplémentaire ne porte que sur quelques kilomètres
C - Vous acceptez avec un supplément de prix en fonction du nombre de kilomètres supplémentaires

14 De manière générale, quelle est l'attitude à adopter lors de l'approche du lieu de destination?
A - Informer le client de votre arrivée prochaine
B - Demander à votre client de ressembler ses effets personnels
C - Préparer la mission suivante

15 Vous attendez un client à l'aéroport :
A - vous téléphonez au client pour lui indiquer l'endroit où vous êtes stationné
B - vous restez dans votre véhicule stationné devant le hall des arrivées
C - vous attendez dans le hall des arrivées avec une pancarte mentionnant le nom du client placée contre le buste

16 En tant qu'exploitant, je peux :
A - fixer librement les prix sans me soucier d'autres éléments de coûts
B - fixer les prix en respectant scrupuleusement la tarification imposée par l'Etat
C - fixer librement les prix en m'assurant de ne pas travailler à perte
D - fixer librement les prix, sous réserve d'être en dessous du prix de revient