Nom : Prénom : Groupe :

N° du ou des DE concerné(s) : Nom du produit :

Votre évaluation

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Compétences à acquérir** | **D.E.concerné** | **Commentaires** | **Validée** |
| Identifier les marchés de référence | **1.1** |  |  |
| Identifier les clients de la profession, les NCR et NCA | **1.1** |  |  |
| Quantifier la demande théorique | **1.1** |  |  |
| Identifier les forces concurrentielles en cohérence avec les marchés de référence | **1.2** |  |  |
| Caractériser l’intensité des forces concurrentielles | **1.2** |  |  |
| Citer deux tendances | **1.3** |  |  |
| Citer deux acteurs | **1.3** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Préciser le besoin satisfait en référence  à Maslow | **2.1** |  |  |
| Répertorier les risques éventuellement perçus  associés à l’achat du pfr | **2.1** |  |  |
| En déduire et argumenter la durée et la complexité probables de la décision d’achat | **2.1** |  |  |
| Segmenter le marché de manière pertinente | **2.2** |  |  |
| Placer la DT et les NCA et NCR | **2.2** |  |  |
| Quantifier les segments | **2.2** |  |  |
| Identifier un attribut saillant pour chaque segment | **2.2** |  |  |

Confirmation par Laurence Chérel et Catherine Madrid :

**oui /non**