Nom : Prénom : Groupe :

Référence du DE évalué :

Votre évaluation

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Compétences à acquérir** | D.E.concerné | **Commentaires** | **Validée** |
| **Choisir et argumenter une cible parmi les segments** | Choisir une cible quantifiée |  |  |
| **Quantifier la cible** | Choisir une cible quantifiée |  |  |
| **Concevoir le triangle de positionnement de votre PFR** | Concevoir un positionnement |  |  |
| **Traduire le triangle de référence du positionnement en une phrase synthétique** | Concevoir un positionnement |  |  |
| **Argumenter l’élément moteur du mix que vous retenez** | Concevoir un positionnement |  |  |
| **Fixer de manière quantifiée l’objectif marketing en utilisant les analyses précédentes** | Fixer un objectif quantifié |  |  |
| **Argumenter la fixation de l’objectif** | Fixer un objectif quantifié |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Décrire et argumenter le niveau tangible du produit** | Définir la politique produit |  |  |
| **Décrire et argumenter le niveau global du produit** | Définir la politique produit |  |  |
| **Décrire et argumenter le niveau générique du produit** | Définir la politique produit |  |  |
| **Proposer et argumenter le choix d’une marque** | Définir la politique produit |  |  |
| **Proposer et argumenter de façon pertinente une politique de prix et un prix public** | Fixer un prix |  |  |
| **Proposer et argumenter de façon pertinente un canal de distribution** | Concevoir le circuit de distribution |  |  |
| **Calculer de façon détaillée le CA prévisionnel** | Budgétiser des actions commerciales |  |  |
| **Proposer et argumenter le budget global de communication** | Budgétiser des actions commerciales |  |  |
| **Argumenter la répartition du budget de communication en pourcentage en points de vente / hors points de vente** | Budgétiser des actions commerciales |  |  |