httphttps://www.quizz.biz/quizz-

290400.htmls://fr.quizity.com/play/quiz/14088/Comportement\_du\_consommateur\_marketing

Laquelle de ces variables n’influence pas les choix de consommation des individus ?

1. L’ordre psychologique
2. L’ordre socioculturel
3. L’ordre environnemental
4. L’ordre professionnel

Pour un annonceur, le fait de connaitre la personnalité de ses clients potentiels lui permet :

1. D’adapter son discours
2. D’adapter sa demande
3. D’augmenter ses ventes
4. D’augmenter sa notoriété

Quelle est la définition exacte du terme « Motivation » ?

1. Processus psycho-comportementale qui oriente la conduite d’un individu vers la réalisation d’un objectif
2. Processus psychique et comportementale qui oriente la conduite d’un individu vers une obligation
3. Processus psycho-comportementale qui oriente la conduite du vendeur vers une obligation
4. Processus psycho-comportementale qui oriente la conduite du vendeur vers la réalisation d’un objectif

Qui a crée la pyramide des besoins ?

1. Maslow
2. Clayton Adelfer
3. David Mc Clelland

Dans la pyramide de Maslow, quel est le besoin qui se trouve au sommet de la pyramide ?

1. Le besoin d’appartenance
2. Le besoin d’accomplissement
3. Le besoin de sécurité
4. Le besoin d’estime

Dans le processus d’achat, qu’est ce qui intervient en troisième position ?

1. L’intérêt
2. L’attention
3. L’achat
4. Le désir