Tableau à compléter : A vous de jouer !

Au cours de vos périodes en entreprise, avec l'aide de l'équipe, à travers vos questions et vos observations, vous vous attachez, dans un premier temps, à décrire la politique commerciale de votre enseigne d'accueil.

*Ce tableau peut être imprimé et renseigné de façon manuscrite ou complété directement à l’aide de votre traitement de texte*

|  |  |
| --- | --- |
| AXES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE | POSITIONNEMENT DE L’ENSEIGNE AU NIVEAU NATIONAL ET LOCALTel que vous l’avez observé ou qu’on vous l’a décrit |
| CLIENTELE VISEE |  |
| ASSORTIMENT |  |
| POLITIQUE TARIFAIRE / GAMME DE PRIX |  |
| RELATION CLIENTELESERVICE CLIENTS |  |
| INNOVATION |  |
| RESPONSABILITE SOCIETALE DE L’ENTREPRISE |  |
| RESSOURCES HUMAINES |  |