

QCM D'EVALUATION FINALE SUR LA FIXATION DU PRIX

Pour répondre à ce QCM il est indispensable de vous munir d'une **CALCULETTE type examen** et d'un **brouillon de préparation** de vos réponses.

QUESTION 1

Un modèle de vélo est acheté 700€ H.T par un magasin de cycles. Il pratique un taux de marque de 30%. TVA: 20%.

- 1 200€
- 910€
- 1 092€
- 1 000€

Quel sera le prix de vente PUBLIC au client ?

QUESTION 2

Le coût de revient d'un modèle de vélo est de 500€ H.T pour le fabricant. Il fixe son prix de vente en appliquant un taux de marge de 10%. TVA 20%.

Quel sera le prix de vente H.T du fabricant à ses distributeurs ?

- 555,56€
- 657,80€
- 550€
- 664,45€

QUESTION 3

Un article est acheté 460€ H.T par un magasin. Le magasin fixe son prix de vente public en appliquant un coefficient multiplicateur de 1,45.

Quel sera le prix de vente public du magasin ?

- 552€
- 667€
- 950,09€
- 800,40€

QUESTION 4

Le CA H.T d'un magasin s'est élevé à 40 000€ en mars. Taux de marque moyen : 20% . TVA 20% .

Quel est le montant H.T des achats correspondant à ce CA ?

- 68 571,43€
- 38 400€
- 32 000€
- 33 333,33€

QUESTION 5

Le CA réalisé a été de 60 000€ H.T en octobre. Taux de marge 25% . TVA 20% .

Quel a été le montant H.T des achats correspondant à ce CA ?

- 54 000€
- 48 000€
- 50 000€
- 52 000€

QUESTION 6

Le CA H.T réalisé par un rayon a été de 45 000€ en novembre. Le coefficient multiplicateur moyen était de 1,50. TVA 20% .

Quel a été le montant H.T des achats correspondant à la réalisation de ce CA ?

- 30 000€
- 36 000€
- 40 000€
- 46 000€

QUESTION 7

Laquelle des définitions suivantes du prix psychologique est exacte ?

- prix pour lequel la marge est la plus élevée
- prix pour lequel le nombre d'acheteurs potentiels est le plus élevé
- prix pour lequel les refus d'acheter sont les plus nombreux
- prix pour lequel le CA est le plus élevé

QUESTION 8

Vous avez interrogé 300 personnes pour déterminer le prix psychologique d'un produit. Sur **la ligne prix à 120€** de votre tableau de calcul, vous avez trouvé:

- cumul "prix trop cher " : 25%
- cumul 'qualité trop mauvaise ": 40%

Quel est le % d'acheteurs potentiels au prix de 120€ ?

- 75%
- 35%
- 40%
- 60%

QUESTION 9

Un magasin met en promotion sur une semaine un blouson avec une baisse de prix de 20% . Durant la semaine de promotion, 105 blousons ont été vendus alors que sur une semaine normale hors promotion les ventes sont en moyen 70 blousons.

Quel est le coefficient d'élasticité des ventes pour ce blouson ?

- + 0,4
- + 2,5
- 2,5
- 0,4

QUESTION 10

Lors des vacances scolaires de février, une agence de voyages propose une promotion sur un séjour au Maroc: - 25% sur le prix habituel.

L'année précédente, sans promotion, elle avait vendu sur la même période 50 séjours

Quel sera le nombre de séjours qu'elle peut espérer vendre durant la promotion, sachant que le coefficient d'élasticité est de - 2,5 ?

- 75 séjours
- 63 séjours
- 125 séjours
- 81 séjours

Quand vous avez terminé de **remplir ce QCM**, allez sur votre ordinateur ou votre smartphone. Sur **MUCADIS** allez sur **GESTION BTS MCO**, sélectionnez **Tous les QCM de gestion MCO** et dans le **SOMMAIRE des QCM**, cliquez sur la **FIXATION du PRIX**

Entrez vos réponses **en TOTALITE** et cliquez sur **ENVOYER**. Vous obtiendrez **IMMEDIATEMENT** votre **NOTE sur 20** avec les **explications** sur la bonne réponse pour vos réponses **INEXACTES**.