BAC PRO VENTE	Thème 2 : Les techniques et stratégies de prospection
Pole 1 : Prospection	Chapitre 2 : Les techniques de prospection
	Séquence 6 : La publicité sur le lieu de vente

## **PLV SISI**



Vous êtes commercial chez B&G International qui commercial des jouets auprès des distributeurs professionnels. Début octobre, vous démarchez des franchisés « JouéClub » afin de leur proposer l'implantation d'une PLV (documents 1 et 2) qui permettra de mettre en avant les accessoires de votre nouvelle poupée « Sissi ». Vous prenez en charge les frais de fabrication et d'implantation de cette PLV

Question 1. Quels sont les objectifs que vous poursuivez par cette action ?

Question 2. Quelles raisons peuvent pousser votre client à accepter cette opération ?

## **Document 1**



## **Document 2**



Question 3. Quels sont les points forts de cette PLV

www.lescoursdevente.fr 1

www.lescoursdevente.fr 2