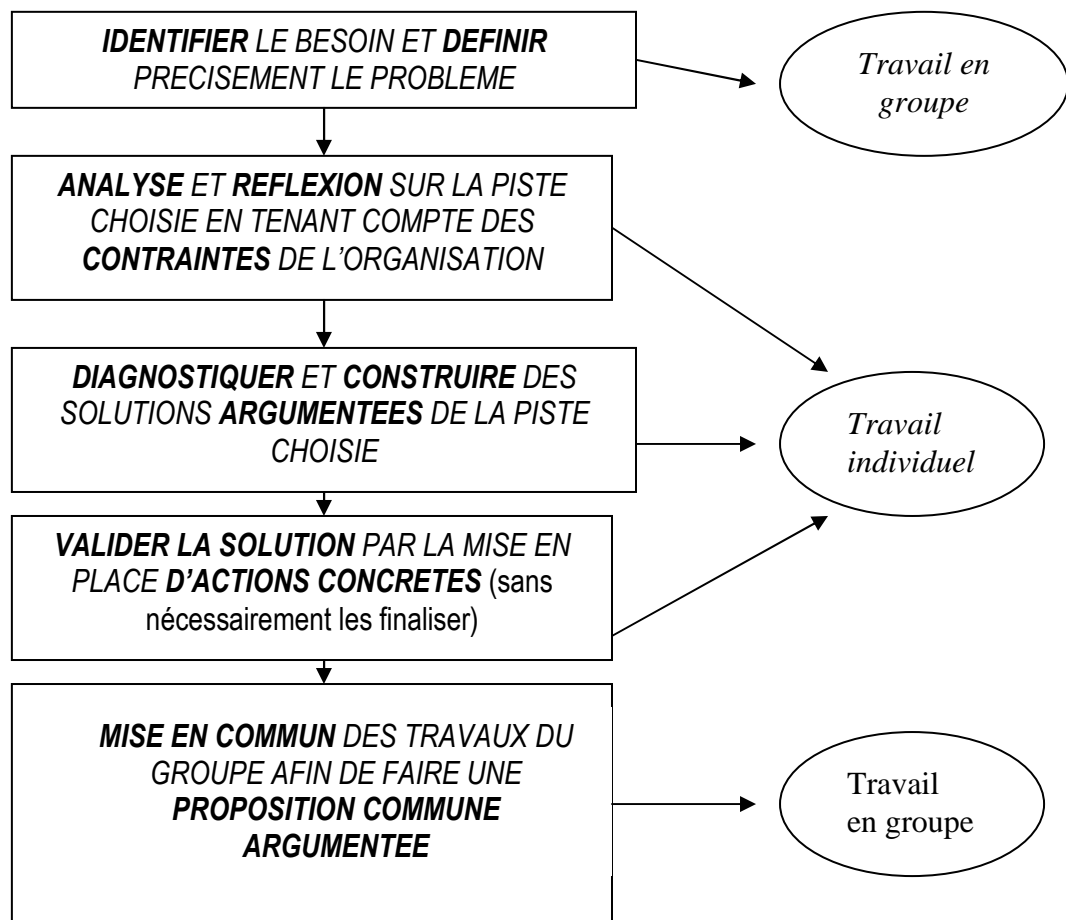


PROJET Triboulet

Madame Caroline Triboulet est propriétaire d'un point de vente spécialisé dans la **nutrition** et la **diététique** qui compte 2 salariés. Face à la baisse de son activité, elle envisage de développer la vente de produits non commercialisés à ce jour ; les compléments alimentaires. Elle sollicite votre aide pour la conseiller sur le choix de ces produits, sur les actions à mettre en oeuvre et sur les outils facilitant leur vente. Vous disposez, en annexe, de ressources qui peuvent vous aider dans votre réflexion

DEMARCHE METHODOLOGIQUE GLOBALE POUR LE PROJET



NB : Objectifs de la phase mise en commun :

- permettre à chaque élève du groupe d'avoir une vue d'ensemble des travaux réalisés
- de positionner le travail personnel par rapport aux autres productions du groupe
- de faire un choix final des actions marketing à mettre en place ou de les hiérarchiser.

RESSOURCES

<http://www.complementalimentaire.org/public/spec/upload/Guide%20complements%20alimentaires%20ok.193.pdf>

<http://www.complementalimentaire.org/public/spec/upload/DP%20SDCA%20101208.190.pdf>

<http://www.complementalimentaire.org/public/spec/upload/chiffres%20cles%20sdca%202008.194.pdf>

<http://www.credoc.fr/pdf/Sou/Conso-complements-alimentaires.pdf>

<http://www.journaldunet.com/economie/tendances/complements-alimentaires/4-secteurs-qui-marchent.shtml>

<http://www.frederic-chartier.com/ressources-en-ligne/index.php?2006/02/28/39-arguments-de-vente-argumentaires-argumentations-commerciales>

<http://www.carrierecommerciale.fr/Fiches-Pratiques/Sommaire.asp>

http://www.insee.fr/fr/ppp/bases-de-donnees/recensement/resultats/chiffres-cles/n2/n2_62193.pdf