

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B
Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Session 2026

Durée : 3 heures – Coefficient : 4

E2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

Analyse et résolution de situations professionnelles

Le dossier comporte 19 pages numérotées 1/19 à 19/19.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Les candidats répondent uniquement sur les copies remises par le centre d'examen.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collège » est autorisé.

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2026
SUJET	26-BCP-MCVB-U2-PO1	Page 1 sur 19

SOMMAIRE

Le contexte professionnel	3
----------------------------------	----------

MISSION 1 : METTRE EN ŒUVRE LA PROSPECTION	4 à 14
---	---------------

DOSSIER RESSOURCES MISSION 1

Ressource n°1 :	Chiffres clés de l'immobilier à Perpignan	5
Ressource n°2 :	La demande immobilière à Perpignan	5
Ressource n°3 :	Logement dans le département des Pyrénées-Orientales en 2025	6
Ressource n°4 :	Consignes de Joël Tyrlier pour la sélection des vendeurs	7
Ressource n°5 :	Extraction du fichier des vendeurs	7
Ressource n°6 :	Zone de prospection	8
Ressource n°7 :	Éléments à prendre en compte pour le traitement des objections	8
Ressource n°8 :	Pourquoi faire estimer votre bien chez JTIMMO by Joël ?	9
Ressource n°9 :	Risques liés à la vente entre particuliers	9
Ressource n°10 :	Fiche contact de M. et Mme Delcorry	10
Ressource n°11 :	Critères à prendre en compte pour la recherche du bien le plus adapté	10
Ressource n°12 :	Fiches de biens	11 à 13
Ressource n°13 :	Honoraires chez JTIMMO by Joël	14

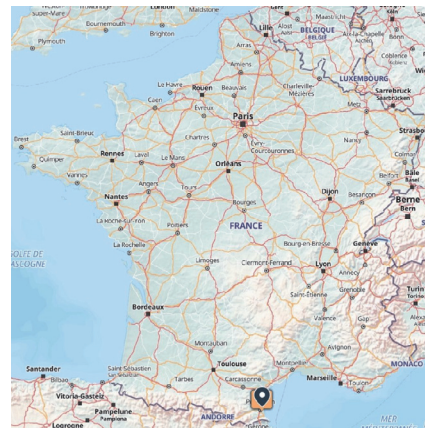
MISSION 2 : PARTICIPER AU SALON VIV'HABITAT ET DÉCO DE PERPIGNAN	15 à 19
---	----------------

DOSSIER RESSOURCES MISSION 2

Ressource n°14 :	Message de Joël Tyrlier	16
Ressource n°15 :	Plan du parc des expositions	17
Ressource n°16 :	Extrait du bon de réservation d'un stand sur le salon de l'immobilier	18
Ressource n°17 :	Extrait des informations du dossier d'inscription au salon	19
Ressource n°18 :	Tableau des performances du salon VIV'HABITAT ET DÉCO de Perpignan	19

JTIMMO est une agence immobilière créée par Joël Tyrlier en 2021. Elle se situe dans la ville de Cabestany, proche de Perpignan, dans les Pyrénées-Orientales (66).

Le contexte géographique, par sa proximité avec la mer, la montagne et l'Espagne, permet au secteur de l'immobilier d'être très actif et compétitif.



L'agence réalise des transactions immobilières. En d'autres termes, elle a pour activité la vente de biens immobiliers. Elle s'adresse majoritairement à un public de particuliers et à quelques professionnels.

L'entreprise est performante et se place en tête des agences les plus dynamiques au niveau local.

En 2012, après une première expérience dans la restauration, Joël Tyrlier se réoriente vers le secteur de l'immobilier et devient responsable d'une agence indépendante. Cinq ans plus tard, il choisit d'ouvrir une agence sous franchise nationale.

Fort de son expérience, en 2021, il décide de quitter le réseau de franchises et de créer sa propre marque « JTIMMO ». Son slogan : « L'immobilier proche de chez vous by Joël ».



Désormais l'agence dispose d'une force vive de quatre conseillers. Ils prospectent afin de faire rentrer des biens en portefeuille et de les commercialiser.

Vous, Alex Marchand, venez d'être recruté en tant que commercial par Joël Tyrlier pour renforcer son équipe.

Dans un premier temps, il vous charge d'entrer en contact avec des vendeurs potentiels. Ensuite, il fera appel à vous pour préparer la participation de l'agence à un salon.

Joël Tyrlier doit développer son portefeuille de biens à vendre pour répondre à la demande des acquéreurs potentiels sur la ville de Perpignan et son agglomération. Il vous confie cette mission.

Activité 1 : Étudier le marché local de l'immobilier

Pour commencer, afin d'être opérationnel, Joël Tyrlier vous demande d'étudier le marché local et ses spécificités.

⇒ **À partir des ressources n°1 à 3 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1 à 1.3**

- 1.1 Recenser trois tendances du marché local de l'immobilier.
- 1.2 Caractériser le marché local en repérant deux éléments liés à l'offre et quatre éléments liés à la demande.
- 1.3 Identifier deux opportunités pour JTIMMO sur ce marché.

Activité 2 : Enrichir le portefeuille de l'agence de biens à vendre

Pour satisfaire la demande croissante d'acquéreurs potentiels ayant un besoin identifié, Joël Tyrlier vous charge de faire de la pige. Cette activité consiste à rechercher sur le site « leboncoin » des annonces de particuliers désireux de vendre leurs biens. Vous avez recensé les vendeurs potentiels sur votre secteur dans un fichier.

⇒ **À partir des ressources n°4 à 9 et de vos compétences, réaliser les activités 1.4 à 1.6**

- 1.4 Sélectionner dans votre fichier les vendeurs à contacter en priorité.
- 1.5 Concevoir le plan d'appel téléphonique dans le but de prendre un rendez-vous avec ces vendeurs.
- 1.6 Traiter les trois objections citées par Joël Tyrlier.

Activité 3 : Vendre un bien

Grâce à votre prospection, vous avez enrichi votre SIC (système d'information commercial). Vous avez maintenant de nouveaux biens à proposer à vos acquéreurs potentiels. Joël Tyrlier profite de cette opportunité pour vous présenter un couple d'acheteurs. Vous devez les accompagner dans leur projet.

⇒ **À partir des ressources n°10 à 13 et de vos compétences, réaliser les activités 1.7 à 1.9**

- 1.7 Classer les différents biens en tenant compte des attentes de vos clients potentiels, dans un tableau comparatif. Sélectionner le bien le plus adapté.
- 1.8 Déterminer les honoraires de l'agence afin d'établir le prix final du bien proposé.
- 1.9 Formuler, pour le bien choisi, trois arguments adaptés aux mobiles d'achat « confort », « argent » et « sympathie ».

Ressource n°1 : Chiffres clés de l'immobilier à Perpignan



Source : document d'auteurs inspiré du site internet Seloger.com

Ressource n°2 : La demande immobilière à Perpignan

Perpignan ne cesse de gagner en attractivité depuis le début de la crise sanitaire. Partons à la découverte de son marché immobilier avec Manuel Lozano, directeur de l'agence Square Habitat, à Perpignan.

Pourquoi acheter sur Perpignan ou dans ses proches environs ?

Forte de ses 270 000 habitants, la ville et ses alentours profitent d'une situation géographique unique. Entre montagnes des Pyrénées et littoral méditerranéen, elle est à la frontière de l'Espagne et à 10 minutes des plages de la Méditerranée. De plus, c'est une ville commerçante et animée, au riche patrimoine culturel, historique et architectural. Elle est bien desservie en transports en commun. Un de ses autres principaux atouts est d'offrir des prix immobiliers encore accessibles, inférieurs à ceux des grandes villes avoisinantes comme Montpellier ou bien Toulouse. Enfin, ses habitants bénéficient d'un ensoleillement maximal durant toute l'année.

Quel est l'état du marché immobilier perpignanais ?

C'est un marché immobilier qui fait preuve d'un fort dynamisme. La demande immobilière excède largement l'offre disponible. (...) En témoigne le délai de vente d'un bien, qui est stable et plutôt bas avec 63 jours ; ce qui est inférieur à ce que l'on retrouve dans un certain nombre de grandes villes comme Marseille (70 jours), Lyon (79 jours) ou encore Paris (76 jours).

Quel est le profil des acquéreurs dans la ville ?

Notre clientèle est assez diversifiée. Nous recevons en agence des personnes à la recherche d'une résidence principale ou secondaire, mais également des investisseurs intéressés par des projets de défiscalisation.

Le profil de votre clientèle a-t-il évolué depuis le début de la crise sanitaire ?

La région a toujours séduit de nombreux habitants des grandes métropoles françaises, mais le phénomène s'amplifie avec le développement du télétravail. Ils sont nombreux à souhaiter s'installer sur le secteur pour profiter d'un cadre de vie agréable et ensoleillé. Par ailleurs, les retraités plus ou moins aisés peuvent vendre leur appartement en ville pour venir s'installer dans une maison à mi-chemin entre ville et plage.

Quels sont les biens les plus recherchés dans la région perpignanaise ?

Les acquéreurs privilégient les logements équipés d'un espace extérieur. À ce titre, les appartements avec terrasse et les maisons avec terrain sont très demandés. (...)

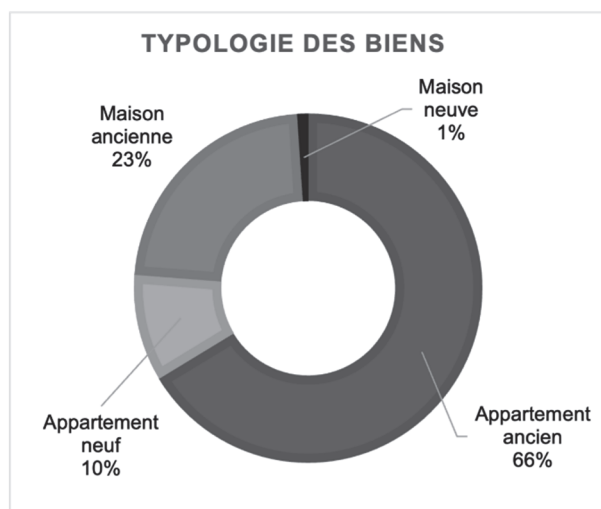
Source : <https://edito.seloger.com/>

Ressource n°3 : Logement dans le département des Pyrénées-Orientales

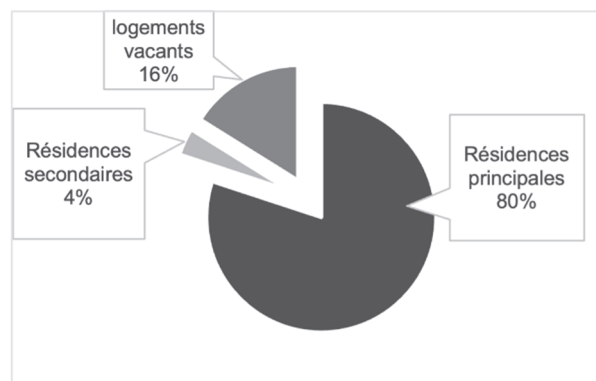
Profil type des acquéreurs

Ménage	 83 %	Âge	44 ans
Enfants	1,50	Type de biens acheté	

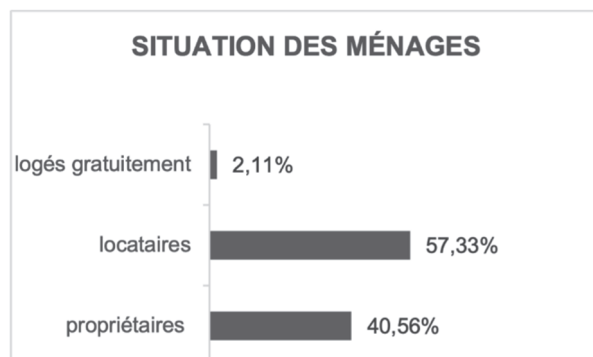
Typologie des biens immobiliers disponibles



Répartition de l'habitat



SITUATION DES MÉNAGES



Source : document d'auteurs inspiré de <https://www.le-partenaire.fr>

Ressource n°4 : Consignes de Joël Tyrlie pour la sélection des vendeurs

Envoyer Joindre Enregistrer Cci Vérification orthographique Options Supprimer Annuler

A: alex.marchand@timmo.fr

Cc:

Objet: infos pour la pige

A B I U

Bonjour Alex,

Nous avons été sollicités par plusieurs retraités pressés de venir s'installer dans la région pour y couler des jours heureux 😊 😊 !

Tu vas donc contacter en priorité tous les vendeurs de maisons avec terrain ou appartements avec terrasse, d'une superficie de 75m2 minimum.

Toutes les localités situées entre Perpignan et la Méditerranée semblent plaire à nos retraités. Par contre, évite Perpignan et les communes situées en bord de mer. Ils veulent être au calme 😊 !

Bonne journée

Joël

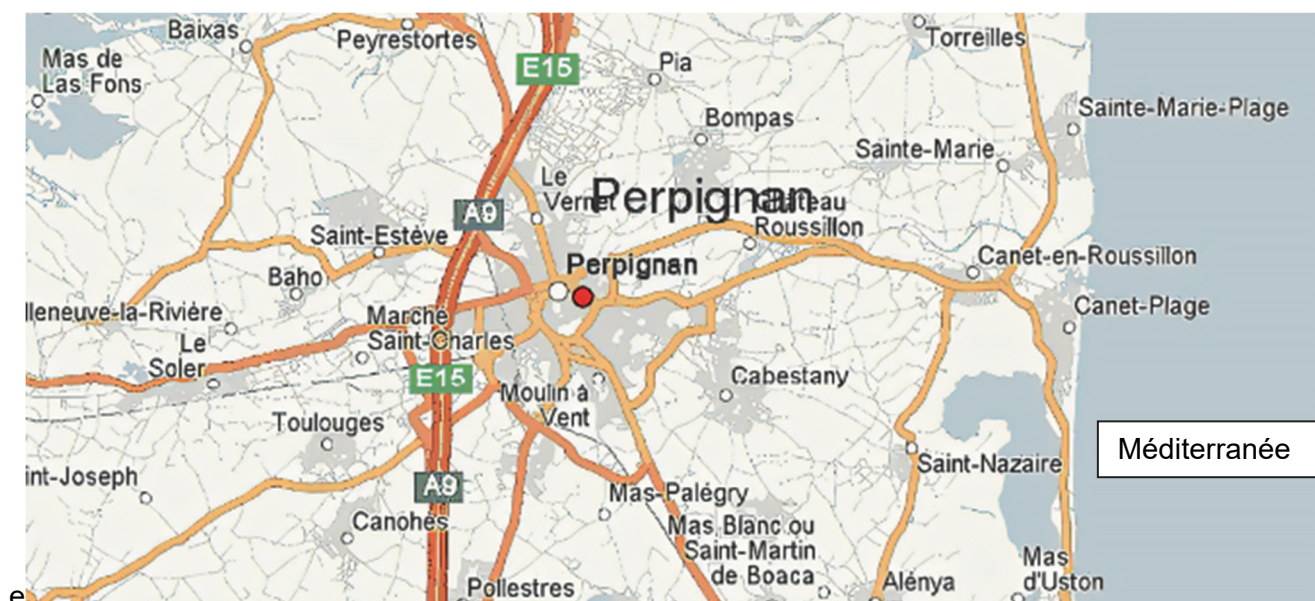
Source : document d'auteurs

Ressource n°5 : Extraction du fichier des vendeurs

Vendeurs	Bien	Surface (m²)	Localité	Prix (€)	Numéro de téléphone
Isabelle Vorrnat	Maison avec terrain	120	Saint-Estève	270 000	06 12 34 56 78
David Barbinou	Maison sans terrain	90	Cabestany	290 500	06 23 45 67 89
Mario Garcia	Appartement avec terrasse	95	Cabestany	210 500	07 23 41 00 89
Gianni Fermousi	Maison avec terrain	150	Canet en Roussillon	620 000	06 34 56 78 90
Abdelhadi Yasmi	Appartement avec terrasse	90	Canet Plage	378 000	06 45 67 89 01
Bernard Lefevre	Appartement avec terrasse	70	Bompas	195 000	06 56 78 90 12
Peter Mac Dewis	Appartement avec terrasse	75	Sainte-Marie-Plage	270 000	06 67 89 01 23
Alain Leroy	Maison avec terrain	125	Baho	350 000	06 78 90 12 34
Anita Lazhama	Maison avec terrain	133	Bompas	380 000	06 89 01 23 45
Elise Leroy	Appartement	90	Canet en Roussillon	360 000	06 90 12 34 56
Georges Simon	Maison avec terrain	100	Toulouges	285 000	06 01 23 45 67

Source : document d'auteurs

Ressource n°6 : Zone de prospection



Source : <https://www.bing.com/>

Ressource n°7 : Éléments à prendre en compte pour le traitement des objections

« Alex,

Lors de tes appels, tu risques de rencontrer les objections suivantes :

- mon annonce publiée sur le site leboncoin touche déjà un grand nombre de personnes ;
- je ne vois pas en quoi votre agence est meilleure qu'une autre ;
- je n'ai pas envie que vous m'imposiez de baisser mon prix de vente.

Je te conseille donc de préparer avant les réponses que tu pourrais formuler.
Aide-toi du site de l'agence et du document sur les risques liés à la vente entre particuliers qui pourra aussi t'aider.
On fait le point en fin de journée ».

Joël Tyrlier



Source : document d'auteurs

ESTIMEZ VOTRE BIEN



Expertise Locale : En tant qu'acteurs locaux, nous comprenons les spécificités du marché à Cabestany, ce qui nous permet de vous offrir une estimation précise et adaptée.

Service personnalisé : Nous ne croyons pas en une approche unique pour tous. Chaque estimation est personnalisée en fonction de votre bien et de vos besoins.

Gratuit et sans engagement : Notre service d'estimation est entièrement gratuit, sans aucune obligation. Vous décidez de la suite à donner à notre avis de valeur.

Confiance et Transparence : Notre réputation est basée sur la confiance et l'intégrité. Nous mettons tout en œuvre pour vous offrir un service transparent et fiable.

Délais Rapides : Nous comprenons que le temps est précieux. Notre équipe s'efforce de vous fournir une estimation immobilière à Cabestany dans des délais raisonnables.

Source : Extrait du site internet de JTIMMO : <https://www.jtimmobiliercabestany.com/estimation>

Ressource n°9 : Risques liés à la vente entre particuliers



SURESTIMER SON BIEN

Parce que les émotions jouent un rôle fondamental, on sait que vous aimez votre bien et que vous avez du mal à être objectif !

SOUS-ESTIMER SON BIEN



Vous ne connaissez pas bien le marché et vous êtes tenté(e) d'accepter une offre qui arrive rapidement ...



RÉDIGER UNE ANNONCE INEFFICACE

Plus de 40% des visiteurs ne lisent pas les descriptions et ne regardent que les photos ! Alors comment mettre son bien en valeur pour susciter de l'intérêt ? Quelles sont les informations qui doivent figurer sur mon annonce ?

MANQUER DE VISIBILITÉ



Les sites de particuliers ne représentent que 20% du marché en ligne. Comment atteindre un plus grand nombre d'acheteurs ?



PERDRE DU TEMPS

Plus longtemps votre bien est en vente, plus les acheteurs se demandent ce qui cloche avec et se désintéressent de votre bien !

CHOISIR LE MAUVAIS ACQUÉREUR



Comment éviter les curieux et être rassuré(e) sur les capacités de financement des acheteurs ?



PERDRE DE L'ARGENT

En tombant dans un de ces pièges, vous risquez d'augmenter le coût de votre vente !

Source : <https://proprilib.fr>

Compte-rendu téléphonique

M et Mme Delcorry
Angers
07 85 69 41 21

Infos personnelles	Bientôt à la retraite Résident actuellement à Angers Vont vendre leur maison sur Angers pour financer leur projet 2 enfants, 3 petits-enfants qu'ils souhaitent accueillir pendant les vacances
Bien recherché	Maison de plain-pied avec si possible 3 chambres Terrain de maximum 900 m2 Une piscine serait un plus !
Localisation	Proche des commodités (commerces, médecins...) mais aussi des lieux culturels Cabestany dans l'idéal
Budget	450 000 € avec une marge de plus ou moins 10 %

Source : document d'auteurs

Ressource n°11 : Critères à prendre en compte pour la sélection du bien le plus adapté

Le *scoring* permet d'attribuer un score à chaque bien en fonction de critères. La note finale facilite la sélection.

Critères de M. et Mme Delcorry	Barème		
+ ou - 10% du budget fixé	Oui = 1 pt	Non = 0 pt *	
Localisation Cabestany	Oui = 2 pts	Non = 1 pt	
Plain-pied	Oui = 1 pt	Non = 0 pt *	
Nombre de chambres	Plus de 3 = 3 pts	3 = 2 pts	2 = 1 pt
Terrain inférieur à 900 m ²	Oui = 1 pt	Non = 0 pt *	
Diagnostic énergétique	Deux A = 2 pts	Au moins 1 A = 1 pt	Pas de A = 0 pt
Piscine	Oui = Bonus de 1 pt	Non = Pas de bonus	

* : Un critère à 0 élimine directement le bien

Source : document d'auteurs

Bien n° 1



SURFACES :

Surface habitable : 136,5 m²

Pièce de vie avec cuisine équipée: 75 m²

Surface parentale : 25 m²

Surface terrain : 500 m²

CARACTERISTIQUES :

Année de construction : 1978

Nombre de pièces : 4

Nombre de chambres : 3

Salle de bain : 2

Nombre de terrasse : 1

Garage : 1

Chauffage : Air pulsé

Piscine

Diagnostiques énergétiques



L'AGENCE PROCHE DE VOUS

51 avenue de la Madeleine

66330 Cabestany

04 68 67 93 77

agence@cabes-immo.com

CABESTANY - VILLA PLAIN PIED

136.50 M² AVEC PISCINE SUR

TERRAIN DE 500 M²

474 000 €

Hors honoraires de l'agence

Description

CABESTANY - EXCLUSIVITE - Réf : J955 -

Dans un environnement de qualité, proche du coeur de Cabestany, l'excellence d'une villa plain-pied aux lignes épurées développant 75 m² de pièce de vie avec une cuisine entièrement équipée ouverte sur de grandes baies vitrées apportant une luminosité inégalable. Vous bénéficiez de trois belles chambres dont une suite parentale de plus de 25 m² avec Dressing, Salle d'eau et wc. Profitez d'une belle terrasse prolongée d'une piscine sans vis à vis aux allures méditerranéennes. Chauffage climatisation gainée, l'isolation par l'extérieur et les prestations de qualité apportent une valeur ajoutée à ce bien.



SURFACES :

Surface habitable : 135 m²

Pièce de vie avec cuisine équipée : 75 m²

Surface terrain : 1736 m²

CARACTERISTIQUES :

Année de construction : 1995

Nombre de pièces : 6

Nombre de chambres : 4

Salle de bain : 2

Nombre de terrasse : 1

Garage : 2

Chauffage : Fuel (Fioul)

Patio et piscine

Diagnostics énergétiques



L'AGENCE PROCHE DE VOUS

51 avenue de la Madeleine

66330 Cabestany

04 68 67 93 77

agence@cabes-immobilier.com

**CABESTANY - VILLA PLAIN-PIED
DE 135 M² ENV AVEC PISCINE SUR
PARCELLE ARBORÉE DE 1736 M².**

390 000 €

Hors honoraires de l'agence



**Travaux de décoration à
prévoir : environ + 50 000 €**

Description

A VENDRE - CABESTANY Réf : B920 -

Dans un écrin de nature, Villa de 135 m² entièrement de plain-pied avec garage et piscine sur une parcelle arborée de 1736 m² - Cette propriété très lumineuse est bâtie autour d'un patio central ouvert.

Entrée dégagement - Séjour - Cuisine semi ouverte équipée - 4 chambres dont une suite avec sa salle d'eau - Salle de bains - Bureau - Buanderie - wc indépendant - Garage. Cette villa dispose également d'une cuisine d'été entièrement couverte avec son coin cuisson et sanitaires. Climatisation et chauffage central au fuel.

Travaux de décoration à prévoir :
environ + 50 000 €



SURFACES :

Surface habitable : 110 m2
Pièce de vie avec cuisine équipée : 40 m2
Surface terrain : 643 m2

CARACTERISTIQUES :

Année de construction : 1980
Nombre de pièces : 3
Nombre de chambres : 2
Salle de bain : 2
Nombre de terrasse : 1
Garage : 2
Chauffage : Air pulsé - Poêle
Piscine - Jacuzzi

Diagnostics énergétiques



L'AGENCE PROCHE DE VOUS

51 avenue de la Madeleine
66330 Cabestany
04 68 67 93 77
agence@cabes-immobilier.com

**ALENYA - PLAIN-PIED DE 110 M2
- PISCINE - JACUZZI - GARAGE**

438 900 €

Hors honoraires de l'agence

Description

A VENDRE sur ALENYA Ref S-940:
Uniquement chez JTIMMO. Villa en totale autonomie énergétique - Plain pied de 110 m² environ sur un terrain paysagée de 643 m²- Composée d'un séjour de 40 m² environ baigné de soleil, 2 belles chambres avec placards, salle de bains avec WC, salle d'eau avec WC, cuisine indépendante équipée et aménagée - Cette villa est également équipée de belles prestations : piscine chauffée et couverte, pergola bioclimatique, jacuzzi couvert par un dôme , panneaux solaires en production et revente (rapport de 1300€ en 2023), forage , belle cuisine d'été

Source : document d'auteurs inspiré du site internet de JTIMMO

PRIX DE VENTE TTC	HONORAIRES % TTC
< 79 999 €	6 000 € forfaitaire
De 80 000 à 99 999 €	7,50 %
De 100 000 à 129 999 €	7,00 %
De 130 000 à 149 999 €	6,50 %
De 150 000 à 199 999 €	6,00 %
De 200 000 à 249 999 €	5,50 %
De 250 000 à 299 999 €	5,00 %
Au-delà de 300 000 €	4,50 %

Extrait du site internet de JTIMMO : <https://www.jtimmobiliercabestany.com/estimation>

Joël Tyrlier souhaite développer la notoriété de son agence et rencontrer des acheteurs potentiels. Il prévoit ainsi de participer au prochain salon VIV'HABITAT et DÉCO qui se déroulera du 25 au 28 septembre 2026 au parc des expositions de Perpignan.

Activité 1 : Préparer l'évènement

Joël Tyrlier vous demande de préparer la participation à cet évènement sur le plan matériel. Il vous confie un budget à respecter.

⇒ **À partir des ressources n°14 à 16 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1 à 2.3**

- 2.1 Déterminer les emplacements possibles pour votre stand.
- 2.2 Calculer si le budget alloué pour la location du stand est suffisant. Justifier la réponse

Activité 2 : Communiquer sur la participation au salon

Pour attirer un maximum d'acquéreurs, Joël Tyrlier vous charge de préparer la communication concernant la participation de l'agence au salon VIV'HABITAT ET DÉCO.

⇒ **À partir de la ressource n°17 et de vos compétences, réaliser les activités 2.4 à 2.5**

- 2.3 Concevoir le post Instagram pour annoncer la participation de votre agence au salon.
- 2.4 Proposer trois autres modes de communication (à l'exclusion des réseaux sociaux) visant à toucher un plus large public.

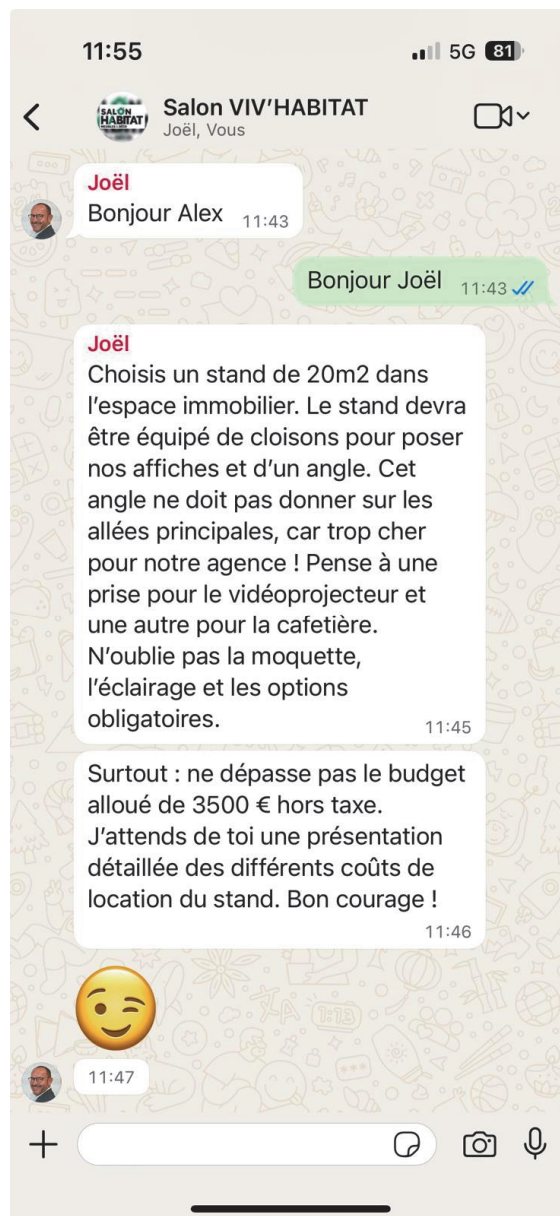
Activité 3 : Suivre et évaluer la participation au salon

Joël Tyrlier souhaite maintenant faire un bilan de la participation à ce salon. Il vous charge de cette mission.

⇒ **À partir de la ressource n°18 et de vos compétences, réaliser les activités 2.6 à 2.8**

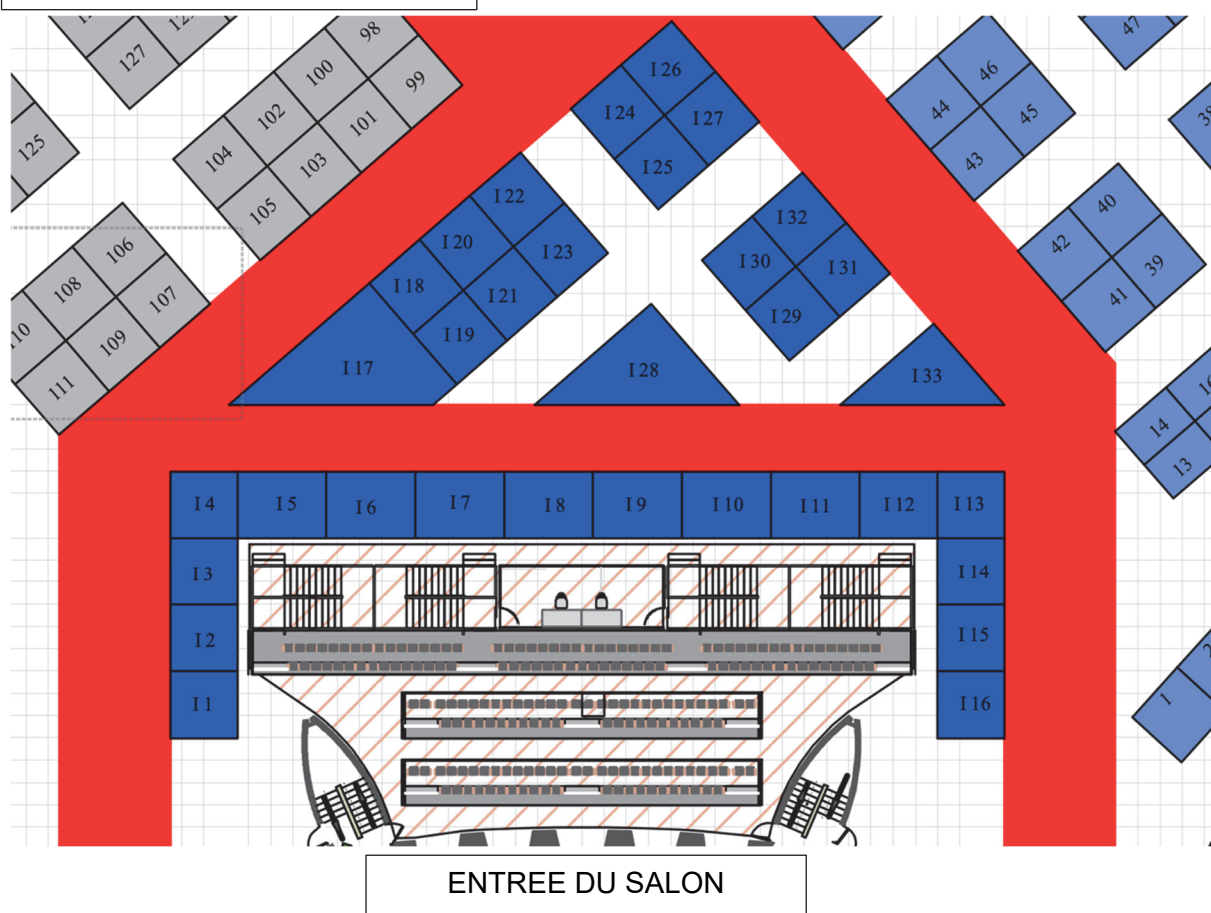
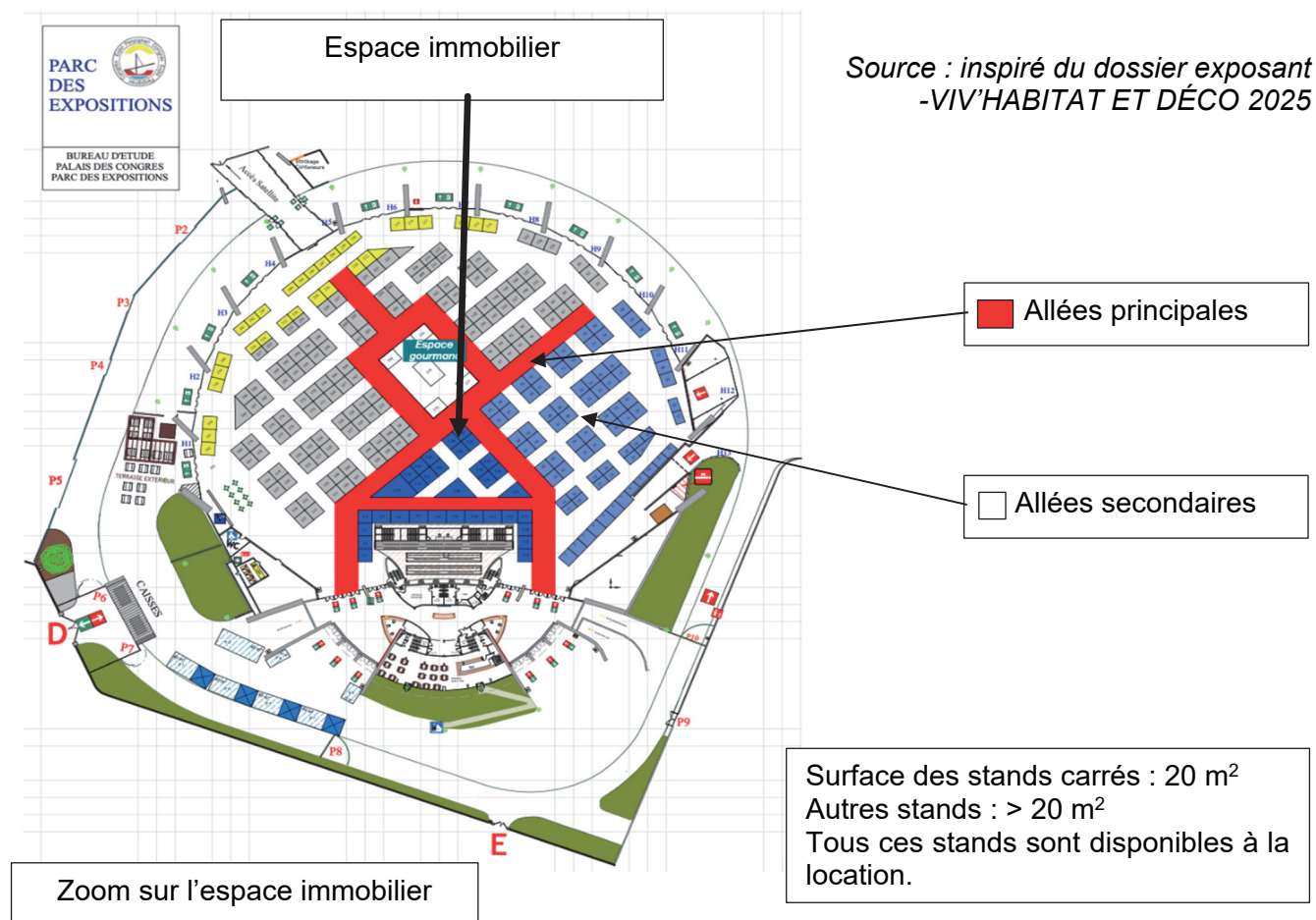
- 2.5 Mesurer la performance réalisée sur le salon.
- 2.6 Apprécier la rentabilité de la participation au salon.
- 2.7 Identifier deux axes d'amélioration de cette participation et proposer une mesure corrective pour chacun des axes.

Ressource n°14 : Message de Joël Tyrlier



Source : document d'auteurs

Ressource n°15 : Plan du parc des expositions



	Quantité	P.U. Hors Taxe en euros	Total Hors Taxe en euros
ESPACE HABITAT – DÉCO – AMEUBLEMENT			
▪ Stand de 9 à 27 m²			
Stand nu		84,00 € / m ²	
Stand équipé (cloisons, enseigne)		99,00 € / m ²	
▪ Stand de plus de 28 m²			
Stand nu		75,00 € / m ²	
Stand équipé (cloisons, enseigne)		85,00 € / m ²	
Kit d'accueil obligatoire (1 comptoir, 1 tabouret haut et 1 corbeille à papier)		169,00 €	
Option d'angle (selon disponibilité)		184,00 €	
Option stand sur allée principale + 20 %			
VILLAGE ARTISANAT D'ART			
Stand équipé (cloisons, enseigne)		56,00 €	
ESPACE TERRAINS – PISCINES – SPAS			
Stand nu intérieur		57,00 € / m ²	
Stand nu extérieur		19,00 € / m ²	
ESPACE RESTAURATION – FOODTRUCK			
Stand nu		22,00 € / m ²	
Option terrasse		13,00 € / m ²	
ASSURANCE ET DROITS D'INSCRIPTION OBLIGATOIRES			
Assurance et inscription		189,00 €	
BRANCHEMENT ÉLECTRIQUE			
3kw – 1 prise (12A)		192,00 €	
6kw – 2 prises (12A)		266,00 €	
Eclairage : rampe 3 spots		73,00 €	
AUTRES			
Moquette posée		5,00 € / m ²	
Cafetière + 100 doses		142,00 €	
Réfrigérateur		79,00 €	

Source : inspiré du dossier exposant -VIV'HABITAT ET DÉCO.

Ressource n°17 : Extrait des informations du dossier d'inscription au salon

Renseignements salon :

- Montage : du lundi 22 au mercredi 24 septembre de 8 h à 20 h
- Démontage : dimanche 28 septembre de 19 h à 21 h, lundi 29 septembre de 8 h à 18 h
- Ouverture au public
Du jeudi 25 au dimanche 28 septembre : 10 h à 19 h ; nocturne vendredi jusqu'à 23 h
Tarif entrée : 5 € / gratuit pour les moins de 16 ans, accompagnés obligatoirement d'un adulte

Remise des dossiers d'inscription

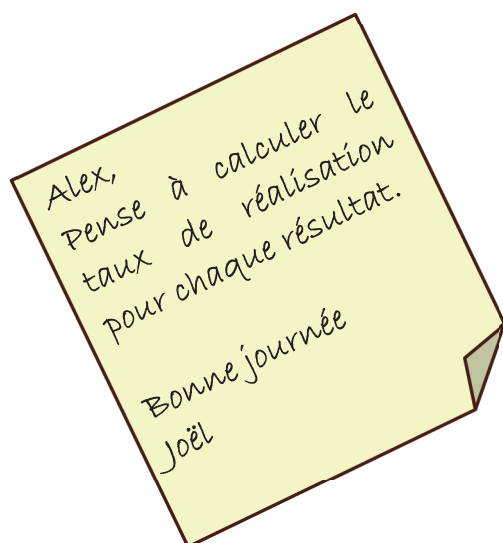
Votre dossier exposant comprend :

- 1 carnet de 100 invitations (chaque invitation est valable pour 2 personnes)

Si vous souhaitez des carnets d'invitations supplémentaires, merci de nous le faire savoir.
Afin de réduire nos impacts environnementaux, une invitation numérique sera réalisée et vous sera transmise en supplément de votre commande de carnets d'invitations papier.

Source : extrait dossier exposant – VIV'HABITAT ET DÉCO

Ressource n°18 : Tableau des performances du salon VIV'HABITAT ET DÉCO de Perpignan



	Acquéreurs potentiels	
	Objectifs	Réalisations
<i>Résultats sur le salon</i>		
Passage stand	188	110
Prospects	65	67
Prospects qualifiés	16	20
<i>Résultats après le salon</i>		
RDV physiques obtenus après appels	7	3
Nombre de vente	1	1
Montant des ventes	—	250 000 €
Commissions agence	—	15 000 €
Coût total de l'opération (stand, communication, autres charges)	—	12 500 €

Source : document d'auteurs