

Test de positionnement
Formation BTS GPME – RNCP 38363

Nom et Prénom :

Date :

Bienvenue au test de positionnement pour la formation BTS GPME. Ce test évalue vos connaissances préalables dans les domaines liés à la gestion d'une PME, notamment la gestion administrative, financière, la communication et les ressources humaines.

Il comprend 20 questions à choix multiples, chacune avec 3 propositions de réponses. Choisissez la réponse (entourez la) qui vous semble la plus appropriée.

1. Culture générale et économique

1. Qu'est-ce qu'une PME selon la définition européenne ?
 - a) Moins de 250 salariés et moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires
 - b) Moins de 500 salariés et moins de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires
 - c) Moins de 50 salariés et moins de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires
2. Parmi ces impôts, lequel est payé par les entreprises ?
 - a) La TVA
 - b) L'impôt sur le revenu
 - c) La taxe foncière
3. Quelle est la fonction principale d'une entreprise ?
 - a) Créer des emplois
 - b) Réaliser du profit et assurer sa pérennité
 - c) Protéger l'environnement
4. Quel est l'intérêt pour une entreprise d'avoir un business plan ?
 - a) Obtenir des financements et définir sa stratégie
 - b) Payer moins d'impôts
 - c) Attirer plus de clients
5. Quel est le rôle d'un manager dans une entreprise ?
 - a) Surveiller les employés
 - b) Prendre des décisions stratégiques et organiser le travail
 - c) Rédiger des contrats

2. Gestion et organisation de l'entreprise

6. Quelle est la principale mission du service des ressources humaines ?
 - a) Développer les ventes
 - b) Gérer le personnel et le recrutement
 - c) Organiser la production
7. À quoi sert un organigramme dans une entreprise ?
 - a) Définir les responsabilités et la hiérarchie
 - b) Suivre les ventes
 - c) Calculer les bénéfices
8. Quel document est essentiel pour formaliser un contrat entre une entreprise et un fournisseur ?
 - a) Un devis
 - b) Une facture
 - c) Un bon de commande
9. Que signifie l'acronyme "TPE" ?
 - a) Très Petite Entreprise
 - b) Transaction Par Entreprise
 - c) Taxe pour les Entreprises
10. Qu'est-ce qu'une entreprise individuelle ?
 - a) Une entreprise avec plusieurs associés
 - b) Une entreprise dirigée par une seule personne, sans distinction entre ses biens personnels et professionnels
 - c) Une société cotée en bourse

3. Comptabilité et finance

11. Que représente un bilan comptable ?
 - a) Une liste des employés d'une entreprise
 - b) Un document qui présente le patrimoine de l'entreprise à un instant T
 - c) Un tableau des prévisions financières
12. Quelle est la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice ?
 - a) Le chiffre d'affaires correspond aux ventes, le bénéfice est ce qu'il reste après déduction des charges
 - b) Il n'y a pas de différence
 - c) Le bénéfice correspond aux ventes avant impôts
13. Quelle est la TVA standard en France ?
 - a) 5,5 %
 - b) 10 %
 - c) 20 %
14. Que signifie l'acronyme "CAC 40" ?
 - a) Un indice boursier français regroupant 40 grandes entreprises
 - b) Un organisme de contrôle comptable
 - c) Un impôt spécifique aux entreprises
15. Une entreprise qui fait faillite est en...
 - a) Croissance

- b) Liquidation judiciaire
 - c) Fusion-acquisition
-

4. Communication et relation client

16. Quelle est la première étape d'une communication efficace en entreprise ?
 - a) Écouter et analyser le besoin de l'interlocuteur
 - b) Parler en premier pour imposer son point de vue
 - c) Rédiger un document
17. Quel canal de communication est le plus adapté pour envoyer une facture à un client ?
 - a) Un appel téléphonique
 - b) Un e-mail ou courrier postal
 - c) Un message sur les réseaux sociaux
18. Quel est l'objectif d'un argumentaire de vente ?
 - a) Convaincre un client d'acheter un produit ou un service
 - b) Obtenir des subventions
 - c) Faire un discours de remerciement
19. Quelle est la différence entre prospection et fidélisation ?
 - a) La prospection vise à attirer de nouveaux clients, la fidélisation à conserver ceux déjà existants
 - b) Ce sont deux termes synonymes
 - c) La fidélisation concerne uniquement les grandes entreprises
20. Qu'est-ce que le service après-vente (SAV) ?
 - a) Un service qui accompagne les clients après leur achat
 - b) Une réduction accordée aux clients réguliers
 - c) Un moyen de négocier le prix d'un produit