

**HAUTE ÉCOLE RÉGIONALE DE COMMERCE INTERNATIONALE**  
(H.E.R.C.I.)

**Epreuve :** Psychologie du consommateur

**Niveau :** Licence 2

**Durée :** 1h 30

**Année académique :** 2018- 2019

**Enseignants:** *Dr. HOUNYOWI M. / Dr AYENA F.*

- 1- **Définir** : motivation hédoniste, mémoire, apprentissage, désir.
  
- 2- Comment peut-on révéler à un individu un besoin latent ? (3 lignes maximum)
- 3- Représenter schématiquement le modèle de prise de décision d'achat du consommateur.
- 4- Exposer la théorie de la motivation selon Frederick Herzberg.
  
- 5- **Répondre par Vrai (V) ou Faux (F) sans recopier la phrase.**
  - a- A chaque besoin correspond une multiplicité de désir.
  - b- Un besoin latent est un besoin inconnu.
  - c- Les freins sont des pulsions négatives qui inhibent la volonté d'achat.
  - d- Les motivations sont des mobiles psychologiques (pulsions) qui favorisent l'acte d'achat.
  - e- Mettre du rouge aux lèvres est un besoin d'appartenance.
- f- La perception est le processus par lequel un individu choisit, organise et interprète des éléments d'information interne pour construire une image cohérente de son entourage.

**BONNE CHANCE !**