

CORRIGÉ

RAPPEL DES ÉTAPES DE L'ENTRETIEN

I. Accueil et prise de contact (découverte).

- II. – Argumentation et explication
– Réfutation des objections
– Synthèse/consolidation

III. Vente additionnelle éventuelle (le candidat n'y est pas contraint).

IV. Prise de congé.

NB : La réussite de l'entretien n'est pas liée à l'accord du client.

- Le collaborateur doit être ferme sur l'impossibilité d'accorder un rabais sur le contrat multirisques professionnels.
- Il ne serait pas prudent de baisser la prime multirisques professionnels.
- Il peut envisager un geste commercial / contrat auto.
- Il fait une proposition pour le contrat auto concernant sa fille.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : **N°7**

Durée :

Session
2003

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**
N° sujet : **03-1653**

Coefficient:

Folio
1 / 1