

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.

- On attend la découverte du client (artisan – limite de sa complémentaire santé).
- Explication des garanties de la GAV.
- Mise en évidence des caractéristiques transformées en **avantages** client.
- Ne pas oublier l'assurance scolaire.
- Tenir compte de la personnalité de Monsieur Castelnaud, de son environnement familial et professionnel.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : N°9

Durée :

Session
2003

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

Coefficient:

Folio
1 / 1