

# 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.**

1. La phase de découverte du client est importante, car l'âge et le revenu conditionnent l'option et le niveau de cotisation que l'on peut proposer.
2. Le candidat devra développer dans un premier temps une approche globale du problème des retraites et assurer la transition avec le cas particulier de M. Sauret. (Cf. p. 4 les avantages du produit).
3. En raison de sa situation professionnelle, M. Sauret peut bénéficier de la loi Madelin, ce fait devra être utilisé et mis en valeur au cours de la vente.
4. Le produit proposé est particulièrement « souple », le candidat ne devra donc pas chercher à en imposer une version limitée, mais devra être capable de modifier son offre dans le courant de l'entretien en fonction des réponses ou des besoins du client.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : N° 12

Durée :

Session  
**2003**

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

Coefficient:

Folio  
**1 / 1**