

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.

- Découvrir les intentions du client.
- Proposer une complémentaire santé plus complète.
- Proposer pour l'assurance habitation : « le rééquipement à neuf », en mettant l'accent sur le fait que Madame Marchand souhaite s'investir dans la décoration de leur foyer.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité :

Durée :

N°7

Session

2004

Épreuve : E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE
N° sujet : 04-1744

Coefficient:

Folio

1 / 1