

# 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 la nouvelle situation de Monsieur et Madame Bardouin (retraite).
- Insister sur le fait que même s'ils sont en bonne santé aujourd'hui, il serait prudent de ne pas « réduire » leur complémentaire santé.
- Proposer, puisqu'ils veulent faire des économies et qu'ils conduisent peu, le forfait 8 000 km.
- Enfin, évoquer la G.A.V. qui leur assurerait une tranquillité en toutes circonstances (bénévolat).

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....N°8.....

Durée :

Session  
**2004**

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

Coefficient:

Folio  
**1 / 1**