

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 source d'inquiétude de Monsieur Perrin et lui expliquer en quoi consiste l'assurance scolaire.
- L'achat d'un camping-car est envisagé. Proposer la formule « PLUS ».
- Évoquer l'éventualité d'un contrat G.A.V. qui apporterait la tranquillité d'esprit à Monsieur Perrin pour sa future famille nombreuse avec mère au foyer. (Ce contrat rendrait inutile l'assurance scolaire).

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : **N°9**

Durée :

Session
2004

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

Coefficient:

Folio
1 / 1