

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.

- Découverte du client et de la situation.
- Présenter le produit complémentaire santé en termes :
 - d'avantages pour le client
 - d'adaptation au client
- Donner des explications claires et précises sur les garanties et leur montant.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : N°10

Durée :

Session
2004

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

Coefficient:

Folio
1 / 1