

# CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative.  
Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des  
autorités académiques, chaque jury est souverain.**

# CORRIGÉ 7

## 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 des besoins du client.
  - prendre en considération la situation du client (veuf avec 1 enfant et des petits enfants).
- Présentation du produit et de ses avantages
  - faire valoir le rendement et la transmission du capital hors succession.

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....

Durée :

Session  
**2005**

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**  
N° sujet : **05-1645**

Coefficient:

Folio  
**1 / 1**