



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP Nord Pas-de-Calais pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

**Campagne 2009**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

# CORRIGÉ

**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.**

## FICHE JURY

Monsieur Marsanne est travailleur indépendant (œnologue conseil en vinification), il est âgé de 36 ans et vient de se marier en avril 2009.

Sa femme (âgée de 29 ans) est également sa collaboratrice (secrétariat, comptabilité).

Monsieur Marsanne jouit d'une excellente santé et ne s'est jamais préoccupé de souscrire une assurance complémentaire.

Sa femme a insisté pour qu'il souscrive un contrat qui leur assurerait à tous les deux une bonne couverture santé.

CRDP Nord Pas-de-Calais

## CORRIGÉ SUJET 4

### 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.**

#### Respect des étapes de l'entretien.

Il importe que, durant l'étape de découverte, le candidat participe à l'émergence et à la définition des besoins du client.

Le jury sera sensible à la capacité du candidat à présenter l'assurance santé dans son environnement économique et social (désengagement progressif de la Sécurité sociale, franchises, déconventionnements, etc.), cette présentation ayant pour but de responsabiliser son client.

Lors de l'étape de présentation du produit et d'argumentation, le candidat devra exercer le devoir de conseil de l'assureur en lui proposant des garanties adaptées à ses besoins.

Lors de la proposition finale d'un tarif, la loi Madelin devra être mise en avant.

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

**CORRIGÉ**

Code Spécialité :

Durée :  
20' + 20'

Session  
**2009**

Épreuve : **Communication Professionnelle orale**

N° Sujet : **4**

Coefficient :  
2

Folio  
1 / 1