



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.**

**CORRIGÉ SUJET 10**  
**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.**

L'entretien comporte deux étapes :

1. Effectuer un bilan des contrats souscrits et lui proposer une assurance automobile conforme à l'âge du véhicule et à son utilisation.
2. Après la découverte de ses projets, compte tenu de la retraite, lui proposer une Garantie Accidents de la Vie, en mettant en valeur ses avantages.

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

**CORRIGÉ**

Code Spécialité :

Durée :  
20' + 20'

Session  
**2009**

Épreuve : **Communication Professionnelle orale**

N° Sujet : **10**

Coefficient :  
2

Folio  
1 / 1

## FICHE JURY

Madame DURAND prendra sa retraite cette année et en profitera pour voyager et pratiquer de nouveau l'équitation.

Veuve, elle n'a qu'un fils qui travaille en Nouvelle-Calédonie : elle souhaite lui rendre visite.

Elle possède une Renault Clio de 1998 et n'a pas l'intention de changer de voiture, car elle l'utilise pour de courts trajets.

CRDP Nord Pas-de-Calais