



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