



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

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

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

**SUJET 1**

**ÉNONCÉ**

## **ÉPREUVE ORALE**

# **TECHNIQUES DE COMMUNICATION APPLIQUEES AUX ACTIVITES BANCAIRES**

**DOSSIER DU CANDIDAT**

<b>EXAMEN : BREVET PROFESSIONNEL</b>		<b>SPECIALITE : BANQUE</b>	
Durée de préparation : <b>20 minutes</b>	Coefficient : <b>2</b>	Epreuve :	
Mise en situation : <b>20 minutes</b>		<b>TECHNIQUES DE COMMUNICATION APPLIQUEES AUX ACTIVITES BANCAIRES</b>	
<b>DOSSIER DU CANDIDAT</b>	<b>SESSION : 2013</b>	N° du sujet : <b>01</b>	<b>PAGE 1/2</b>

## SITUATION

Vous êtes Chargé(e) de clientèle « Particuliers » à la BANQUE DU MORBIHANNAIS, où vous exercez depuis 2 ans.

Roland DROUET, excellent client de votre agence, vous a recommandé auprès d'un couple d'amis, qui emménage dans la région. Ils désirent ouvrir un compte bancaire à proximité de leur nouvelle résidence principale. Il s'agit de M. et Mme BRONNEC.

Sur le conseil de votre client, vous avez pris l'initiative, il y a quelques jours, de les contacter pour convenir d'un rendez-vous.

## TRAVAIL A EFFECTUER

Le prospect se présente à l'agence, vous le recevez pour découvrir ses besoins et ses attentes, identifier les opportunités commerciales.