

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

La cita comercial



Pour réussir un **rendez-vous commercial**, il est important de bien préparer l'échange. D'abord, la phase de **découverte** sert à comprendre les besoins du **prospect** et à se différencier des concurrents. Ensuite, la **reformulation** permet de valider les points clés et de créer de la confiance. *Je suis content que* le client fournisse des informations utiles avant la rencontre. Enfin, on l'implique en définissant des conditions claires pour **travailler ensemble**.

*Para tener éxito en una **cita comercial**, es importante preparar bien el intercambio. Primero, la fase de **descubrimiento** sirve para comprender las necesidades del **cliente potencial** y diferenciarse de los competidores. Luego, la **reformulación** permite validar los puntos clave y crear confianza. Me alegra que el cliente proporcione información útil antes del encuentro. Por último, se le implica definiendo condiciones claras para **trabajar juntos**.*

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez-vous commercial ?
 - a. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
 - b. Parler uniquement des produits de l'entreprise
 - c. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - d. Signer le contrat avant la fin du rendez-vous
2. Pourquoi la reformulation est-elle importante dans un échange commercial ?
 - a. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps
 - b. Elle évite de parler de la problématique du prospect
 - c. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
 - d. Elle remplace la préparation du rendez-vous

1-c 2-c