

B1.5 Envoyer une proposition de projet

- Prendre en charge un nouveau client ou prospect
- Faites une offre de prix et une proposition de projet
- Organiser une réunion commerciale



Le commercial	<i>(El comercial)</i>	Proposer	<i>(Proponer)</i>
Le devis	<i>(El presupuesto)</i>	Convoquer	<i>(Convocar)</i>
Le plan de travail	<i>(El plan de trabajo)</i>	Planifier	<i>(Planificar)</i>
Le suivi	<i>(El seguimiento)</i>	Confirmer le rendez-vous	<i>(Confirmar la cita)</i>
Le rapport	<i>(El informe)</i>	Faire la présentation	<i>(Hacer la presentación)</i>
La clause	<i>(La cláusula)</i>	Faire un exposé	<i>(Hacer una exposición)</i>
La date limite	<i>(La fecha límite)</i>	Tu as deux minutes ?	<i>(¿Tienes dos minutos?)</i>
Le préavis	<i>(El preaviso)</i>	Je passe maintenant à	<i>(Paso ahora a)</i>
Classer les documents	<i>(Clasificar los documentos)</i>	S'occuper des clients	<i>(Encargarse de los clientes)</i>
Préparer une offre	<i>(Preparar una oferta)</i>		

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (QR: Audio)

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. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - c. Parler uniquement des produits de l'entreprise
 - 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 remplace la préparation du rendez vous
 - d. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance

1-b 2-d



2. Gramática: El presente de subjuntivo con los sentimientos (estar contento de que, estar triste de que, tener miedo de que).

Se utiliza el subjuntivo para expresar sentimientos como être content que, être triste que, avoir peur que.

1. Cuando se usa "que" después de una expresión de sentimiento, el verbo que sigue siempre debe conjugarse en subjuntivo.

Expression (<i>Expresión</i>)	Structure (<i>Estructura</i>)	Exemple (<i>Ejemplo</i>)
Être content que (<i>Estar contento de que</i>)	+ Subjonctif (+ <i>Subjuntivo</i>)	Je suis content que tu viennes. (<i>Estoy contento de que vengas.</i>)
Être triste que (<i>Estar triste de que</i>)	+ Subjonctif (+ <i>Subjuntivo</i>)	Je suis triste qu'il parte. (<i>Estoy triste de que se vaya.</i>)
Avoir peur que (<i>Tener miedo de que</i>)	+ Subjonctif (+ <i>Subjuntivo</i>)	J'ai peur que nous arrivions en retard. (<i>Tengo miedo de que lleguemos tarde.</i>)

Después de la preposición "de", se deja el verbo en infinitivo si la acción concierne al mismo sujeto que expresa el sentimiento. Ejemplo : J'ai peur de **faire** cet exposé ; Nous avons peur d'**envoyer** une proposition.

- Je suis content que tu _____ la proposition avant la date limite. (*Estoy contento de que envíes la propuesta antes de la fecha límite.*)
 a. envoyer b. envois c. envoies d. envoie
- Je suis triste que le client _____ notre devis sans explication. (*Estoy triste de que el cliente rechace nuestro presupuesto sin explicación.*)
 a. refuser b. refuse c. refusait d. refusé

1. envoies 2. refuse

Reescribe las frases (QR: IA+)



- (Je suis content que) Tu viens à la réunion de lundi.

(*Estoy contento de que vengas a la reunión del lunes.*)

- (Je suis triste que) Notre collègue part plus tôt ce soir.

(*Estoy triste de que nuestro colega se vaya más temprano esta noche.*)

- (J'ai peur que) Nous arrivons en retard au rendez-vous chez le client.

(*Tengo miedo de que lleguemos tarde a la cita en casa del cliente.*)

1. *Je suis content que tu viennes à la réunion de lundi.* **2.** *Je suis triste que notre collègue parte plus tôt ce soir.* **3.** *J'ai peur que nous arrivions en retard au rendez-vous chez le client.*

Corrige el error

1. J'ai peur que j'arrive en retard au rendez-vous client.

Tengo miedo de llegar tarde a la reunión con el cliente.

2. Je suis content que vous envoyez la proposition aujourd'hui.

Me alegra que envíen la propuesta hoy.

1. *J'ai peur d'arriver en retard au rendez-vous client.* **2.** *Je suis content que vous envoyiez la proposition aujourd'hui.*

3.Ejercicios

1. Relaciona cada palabra con su significado.

- | | |
|-------------------|---|
| a. un devis | 1. Jour où tout doit être terminé - je suis triste qu'on la dépasse. |
| b. le suivi | 2. Document indiquant le prix proposé - je suis content que le client l'accepte. |
| c. la date limite | 3. Ensemble d'actions après l'envoi d'une offre - j'ai peur que le client ne réponde pas. |

a-2 b-3 c-1



2. Correo electrónico - Envío de una propuesta de proyecto (QR: Audio)



Rellena los huecos: plan de travail, devis, suivi, délai, fassions, date limite

Bonjour,

Suite à notre rendez-vous, je vous envoie une proposition de projet et un (1) _____ pour la refonte de votre site. Le (2) _____ prévoit une phase de découverte, puis une maquette et une mise en ligne. Merci de confirmer la (3) _____ de retour afin que nous puissions planifier l'équipe et assurer le (4) _____ .

Je suis content que nous (5) _____ avancer ce dossier ensemble, mais j'ai peur que le (6) _____ soit court si la validation interne prend du temps. Les principales clauses sont indiquées en fin de document. Je reste disponible pour un point rapide avant la réunion de lancement.

Hola,

Tras nuestra cita, le envío una propuesta de proyecto y un presupuesto para el rediseño de su sitio. El plan de trabajo prevé una fase de descubrimiento, luego una maqueta y una puesta en línea. Gracias por confirmar la fecha límite de devolución para que podamos planificar el equipo y asegurar el seguimiento.

Me alegra que hagamos avanzar este expediente juntos, pero me temo que el plazo sea corto si la validación interna lleva tiempo. Las principales cláusulas (alcance, pago, preaviso) están indicadas al final del documento. Sigo disponible para una breve puesta al día antes de la reunión de lanzamiento.

(1) devis, (2) plan de travail, (3) date limite, (4) suivi, (5) fassions, (6) délai

1. Quels sont les deux éléments que le client doit confirmer ou accélérer, et pourquoi cela est-il important pour l'entreprise ?

3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

1. La proposition doit être prête pour vendredi.
2. Le rendez-vous de mardi à 10 h est déjà confirmé.
3. La personne va vérifier une clause avec le service juridique avant de finaliser l'offre.

Verdadero Falso

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

4. Elige la solución correcta

1. Je suis content que vous _____ un devis détaillé avant la date limite. *(Estoy contento de que ustedes hicieran un presupuesto detallado antes de la fecha límite.)*
a. fassiez b. ferez c. faites d. fassiez
2. Le commercial est triste que le client ne _____ pas de nouvelle date pour la réunion. *(El comercial está triste de que el cliente no proponga una nueva fecha para la reunión.)*
a. propose b. proposez c. proposera d. propose
3. J'ai peur que nous _____ une présentation trop longue, alors je prépare un plan de travail. *(Tengo miedo de que hagamos una presentación demasiado larga, así que preparo un plan de trabajo.)*
a. faisons b. fassions c. faisons d. ferons

1. fassiez 2. faisons

5. Juego de rol - diálogos (QR: Audio)

Confirmer un rendez-vous commercial

Sonia, commerciale: *Bonjour Monsieur Lemoine, Sonia Martin de NexaCom à l'appareil. Je vous appelle pour confirmer notre rendez-vous mardi à 10 h — cela vous convient toujours ?*

(Buenos días, señor Lemoine, Sonia Martin de NexaCom al teléfono. Le llamo para confirmar nuestra cita el martes a las 10 h — ¿le sigue viniendo bien?)

M. Lemoine, prospect: *Bonjour Madame Martin, oui c'est confirmé. Nous nous verrons bien dans nos bureaux à La Défense.*

(Buenos días, señora Martin, sí, está confirmado. Nos veremos efectivamente en nuestras oficinas de La Défense.)

Sonia, commerciale: *Parfait. Je passe maintenant à l'ordre du jour : une présentation rapide de notre offre, puis un échange sur vos besoins et le plan de travail.*

(Perfecto. Paso ahora al orden del día: una presentación rápida de nuestra oferta, luego un intercambio sobre sus necesidades y el plan de trabajo.)

M. Lemoine, prospect: *Très bien. Pouvez-vous aussi proposer un calendrier avec une date limite pour chaque étape ? Ce sera plus simple pour notre équipe.*

(Muy bien. ¿Podría también proponer un calendario con una fecha límite para cada etapa? Será más sencillo para nuestro equipo.)



**Sonia,
commerciale:**

*Bien sûr — je vous enverrai ensuite un petit rapport avec le suivi et les prochaines étapes, et je confirmerai la convocation par mail.
(Por supuesto — después le enviaré un breve informe con el seguimiento y los próximos pasos, y confirmaré la convocatoria por correo electrónico.)*

1. Pourquoi Sonia appelle-t-elle M. Lemoine et que confirme-t-elle exactement ?
-

6. Hablar: traducir y responder (QR: IA+)

Je suis content(e) que nous puissions proposer... / J'ai peur que le délai soit trop court, donc je propose... / Il est important que le devis inclue une clause sur...



1. Vous devez envoyer une proposition de projet à un nouveau client après un rendez-vous - que mentionnez-vous dans le devis et dans le plan de travail, en une ou deux phrases ?
-
2. Pour organiser un rendez-vous commercial, que faites-vous pour confirmer la date et assurer le suivi après la réunion ?
-

7. Escritura: Correo electrónico (QR: IA+)

Bonjour,

Je suis **Sophie Martin**, responsable communication chez **Atelier Lenoir**. Suite à notre appel, pourriez vous nous envoyer une **proposition** avec un **devis** pour la refonte de notre newsletter (modèle + 3 premières éditions) ? Nous avons une **date limite** : idéalement mardi prochain, afin de présenter le dossier en interne.

Par ailleurs, pouvez vous **confirmer le rendez vous** de jeudi à 10h en visio ? Si possible, joignez aussi un premier **plan de travail** (étapes + délais).

Merci d'avance,
Sophie Martin



Escribe una respuesta adecuada: *Je suis content(e) que nous puissions avancer rapidement. / Je vous propose de vous envoyer le devis d'ici mardi matin. / Pourriez vous me confirmer votre outil d'envoi (Mailchimp, Brevo, autre) ?*

Verbos importantes

	Faire (<i>hacer</i>)
	Subjonctif présent
je/j'	fasse
tu	fasses
il/elle/on	fasse
nous	fassions
vous	fassiez
ils/elles	fassent

Proposer (*proponer*)

	Subjonctif présent
	propose
	proposes
	propose
	proposions
	proposiez
	proposent