

## B1.5.1 Le rendez-vous commercial



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**.



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. Signer le contrat avant la fin du rendez-vous
  - c. Parler uniquement des produits de l'entreprise
  - d. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
2. Pourquoi la reformulation est-elle importante dans un échange commercial ?
  - a. Elle évite de parler de la problématique du prospect
  - b. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
  - c. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps
  - d. Elle remplace la préparation du rendez-vous

1-d 2-b