

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

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**.

*To succeed in a **sales meeting**, it is important to prepare the conversation well. First, the **discovery** phase is used to understand the **prospect's** needs and to differentiate yourself from competitors. Next, **rephrasing** helps validate the key points and build trust. I am happy that the client provides useful information before the meeting. Finally, you involve them by defining clear conditions for **working together**.*

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez-vous commercial ?
 - a. Signer le contrat avant la fin du rendez-vous
 - b. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
 - 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 remplace la préparation du rendez-vous
 - c. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps
 - d. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance

1-d 2-d