

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

L'appuntamento commerciale



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**.

*Per riuscire in un **appuntamento commerciale**, è importante preparare bene lo scambio. Innanzitutto, la fase di **scoperta** serve a comprendere i bisogni del **potenziale cliente** e a differenziarsi dai concorrenti. Poi, la **riformulazione** permette di convalidare i punti chiave e di creare fiducia. Je suis content que il cliente fornisca informazioni utili prima dell'incontro. Infine, lo si coinvolge definendo condizioni chiare per **lavorare insieme**.*

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez vous commercial ?
 - a. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - b. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
 - c. Signer le contrat avant la fin du rendez vous
 - d. Parler uniquement des produits de l'entreprise
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-a 2-d