

## 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



<b>Le commercial</b>	<i>(Il commerciale)</i>	<b>Proposer</b>	<i>(Proporre)</i>
<b>Le devis</b>	<i>(Il preventivo)</i>	<b>Planifier</b>	<i>(Pianificare)</i>
<b>Le plan de travail</b>	<i>(Il piano di lavoro)</i>	<b>Convoquer</b>	<i>(Convocare)</i>
<b>Le suivi</b>	<i>(Il follow-up)</i>	<b>Confirmer le rendez-vous</b>	<i>(Confermare l'appuntamento)</i>
<b>Le rapport</b>	<i>(Il rapporto)</i>	<b>S'occuper des clients</b>	<i>(Occuparsi dei clienti)</i>
<b>La clause</b>	<i>(La clausola)</i>	<b>Faire la présentation</b>	<i>(Fare la presentazione)</i>
<b>La date limite</b>	<i>(La scadenza)</i>	<b>Faire un exposé</b>	<i>(Fare una relazione)</i>
<b>Le préavis</b>	<i>(Il preavviso)</i>	<b>Tu as deux minutes ?</b>	<i>(Hai due minuti?)</i>
<b>Classer les documents</b>	<i>(Archiviare i documenti)</i>	<b>Je passe maintenant à</b>	<i>(Passo ora a)</i>
<b>Préparer une offre</b>	<i>(Preparare un'offerta)</i>		

### 1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (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**.



*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. Signer le contrat avant la fin du rendez vous
  - c. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
  - 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 permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
  - c. Elle remplace la préparation du rendez vous
  - d. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps

1-a 2-b

## 2. Grammatica: Il congiuntivo presente con le espressioni di sentimento (essere contento che, essere triste che, avere paura che).



Si usa il congiuntivo per esprimere sentimenti come être content que, être triste que, avoir peur que.

1. Quando si usa "que" dopo un'espressione di sentimento, il verbo che segue deve essere sempre coniugato al congiuntivo.

Expression (Espressione)	Structure (Struttura)	Exemple (Esempio)
Être content que (Essere contento che)	+ Subjonctif (+ congiuntivo)	Je suis content que tu viennes. (Sono contento che tu venga.)
Être triste que (Essere triste che)	+ Subjonctif (+ congiuntivo)	Je suis triste qu'il parte. (Sono triste che lui parta.)
Avoir peur que (Avere paura che)	+ Subjonctif (+ congiuntivo)	J'ai peur que nous arrivions en retard. (Ho paura che arriviamo in ritardo.)

Dopo la preposizione "de", si lascia il verbo all'infinito se l'azione riguarda lo stesso soggetto che esprime il sentimento.

Esempio: 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. (Sono contento che tu invii la proposta prima della scadenza.)  
a. envoyer    b. envois    c. envoies    d. envoie
- Je suis triste que le client \_\_\_\_\_ notre devis sans explication. (Sono triste che il cliente rifiuti il nostro preventivo senza spiegazioni.)  
a. refuser    b. refuse    c. refusait    d. refusé

1. envoies 2. refuse

### Riscrivi le frasi (QR: IA+)



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

\_\_\_\_\_

(Sono contento che tu venga alla riunione di lunedì.)

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

\_\_\_\_\_

(Sono triste che la nostra collega parta prima questa sera.)

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

\_\_\_\_\_

(Ho paura che arriviamo in ritardo all'appuntamento dal 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.

### Correggi l'errore

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

---

Ho paura di arrivare in ritardo all'appuntamento con il cliente.

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

---

Sono contento che inviate la proposta oggi.

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

### 3. Esercizi

#### 1. Abbina ogni parola alla sua definizione.

- |                   |   |
|-------------------|---|
| 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. E-mail - Invio di una proposta di progetto (QR: Audio)



**Compila gli spazi vuoti:** 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.

Buongiorno,

*A seguito del nostro appuntamento, le invio una proposta di progetto e un preventivo per il rifacimento del suo sito. Il piano di lavoro prevede una fase di scoperta, poi un mockup e una messa online. La prego di confermare la data limite di risposta affinché possiamo pianificare il team e garantire il monitoraggio.*

*Sono contento che portiamo avanti questa pratica insieme, ma ho paura che la scadenza sia breve se la validazione interna richiede tempo. Le principali clausole (perimetro, pagamento, preavviso) sono indicate alla fine del documento. Resto disponibile per un rapido punto prima della riunione di avvio.*

*(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. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (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.

Vero 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. Scegli la soluzione corretta

1. Je suis content que vous \_\_\_\_\_ un devis détaillé avant la date limite. *(Sono contento che facciate un preventivo dettagliato prima della scadenza.)*  
a. fassiez      b. ferez      c. faites      d. fassiez
2. Le commercial est triste que le client ne \_\_\_\_\_ pas de nouvelle date pour la réunion. *(Il commerciale è triste che il cliente non proponga una nuova data per la riunione.)*  
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. *(Ho paura che facciamo una presentazione troppo lunga, quindi preparo un piano di lavoro.)*  
a. faisons      b. fassions      c. faisons      d. ferons

1. fassiez 2. faisons

### 5. Role play - dialoghi (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 ?*

*(Buongiorno signor Lemoine, Sonia Martin di NexaCom al telefono. La chiamo per confermare il nostro appuntamento martedì alle 10 — le va ancora bene?)*

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

*(Buongiorno signora Martin, sì è confermato. Ci vedremo quindi nei nostri uffici a 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.*

*(Perfetto. Passo ora all'ordine del giorno: una breve presentazione della nostra offerta, poi uno scambio sulle vostre esigenze e il piano di lavoro.)*

**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.*

*(Molto bene. Potete anche proporre un calendario con una scadenza per ogni fase? Sarà più semplice per il nostro team.)*



**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.  
(Certamente — le invierò poi un breve report con il follow-up e i prossimi passaggi, e confermerò la convocazione via e-mail.)*

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

## 6. Parlare: traduci e rispondi (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. Scrittura: Email (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



**Scrivi una risposta appropriata:** *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) ?*

---



---



---

**Verbi importanti**

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

**Proposer** (*proporre*)

	Subjonctif présent
	propose
	proposes
	propose
	proposions
	proposiez
	proposent