

## B1.5.1 Le rendez-vous commercial

*De commerciële afspraak*



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**.

*Om een **zakelijke afspraak** te laten slagen, is het belangrijk om het gesprek goed voor te bereiden. Eerst dient de **ontdekkingsfase** om de behoeften van de **prospect** te begrijpen en je te onderscheiden van de concurrenten. Vervolgens maakt de **herformulering** het mogelijk om de kernpunten te bevestigen en vertrouwen op te bouwen. Ik ben blij dat de klant nuttige informatie verstrekt vóór de ontmoeting. Ten slotte betrek je hem door duidelijke voorwaarden te bepalen om **samen te werken**.*

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

**1-c 2-d**