

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

Spotkanie handlowe



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**.

Aby odnieść sukces podczas spotkania handlowego, ważne jest dobre przygotowanie rozmowy. Najpierw faza odkrycia służy zrozumieniu potrzeb potencjalnego klienta i wyróżnieniu się na tle konkurencji. Następnie parafraza pozwala potwierdzić kluczowe punkty i zbudować zaufanie. Cieszę się, że klient dostarcza przydatne informacje przed spotkaniem. Na koniec angażuje się go, określając jasne warunki współpracy.

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez vous commercial ?
 - a. Parler uniquement des produits de l'entreprise
 - b. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
 - c. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - d. Signer le contrat avant la fin du rendez vous
2. Pourquoi la reformulation est elle importante dans un échange commercial ?
 - a. Elle remplace la préparation du rendez vous
 - b. Elle évite de parler de la problématique du prospect
 - c. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
 - d. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps

1-c 2-c