

B1.5.1 Le rendez-vous commercial

A reunião comercial



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**.

Para ter sucesso em uma reunião comercial, é importante preparar bem a conversa. Primeiro, a fase de descoberta serve para compreender as necessidades do prospect e se diferenciar dos concorrentes. Em seguida, a reformulação permite validar os pontos-chave e criar confiança. Fico contente que o cliente forneça informações úteis antes do encontro. Por fim, ele é envolvido definindo condições claras para trabalhar juntos

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

1-c 2-a