



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

La clause	<i>(A cláusula)</i>	Convoquer	<i>(Convocar)</i>
La date limite	<i>(A data limite)</i>	Faire la présentation	<i>(Fazer a apresentação)</i>
Le devis	<i>(O orçamento)</i>	Faire un exposé	<i>(Fazer uma exposição)</i>
Le plan de travail	<i>(O plano de trabalho)</i>	Je passe maintenant à	<i>(Agora passo para)</i>
Le préavis	<i>(O aviso prévio)</i>	Planifier	<i>(Planificar)</i>
Le rapport	<i>(O relatório)</i>	Préparer une offre	<i>(Preparar uma proposta)</i>
Le suivi	<i>(O acompanhamento)</i>	Proposer	<i>(Propor)</i>
Le commercial	<i>(O representante de vendas)</i>	S'occuper des clients	<i>(Cuidar dos clientes)</i>
Classer les documents	<i>(Arquivar os documentos)</i>	Tu as deux minutes ?	<i>(Tens dois minutos?)</i>
Confirmer le rendez-vous	<i>(Confirmar a reunião)</i>		

1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)



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. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
 - b. Signer le contrat avant la fin du rendez vous prospect
 - 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 sert à changer de sujet pour gagner du temps
 - c. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
 - d. Elle remplace la préparation du rendez vous

1-a 2-c



2. Gramática: O presente do subjuntivo com sentimentos (estar contente que, estar triste que, ter medo que)

Usa-se o subjuntivo para exprimir sentimentos como être content que, être triste que, avoir peur que.

1. Quando se usa "que" depois de uma expressão de sentimento, o verbo que vem a seguir deve ser sempre conjugado no subjuntivo.

Expression (Expressão)	Structure (Estrutura)	Exemple (Exemplo)
Être content que (Ficar contente que)	+ Subjonctif (+ Subjuntivo)	Je suis content que tu viennes. (Fico contente que venhas.)
Être triste que (Ficar triste que)	+ Subjonctif (+ Subjuntivo)	Je suis triste qu'il parte. (Fico triste que ele parta.)
Avoir peur que (Ter medo que)	+ Subjonctif (+ Subjuntivo)	J'ai peur que nous arrivions en retard. (Tenho medo de que cheguemos atrasados.)

Depois da preposição "de", deixa-se o verbo no infinitivo se a ação disser respeito ao mesmo sujeito que exprime o sentimento. Exemplo : 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. (Fico contente que você envie a proposta antes do prazo final.)
 a. envoyer b. envois c. envoies d. envoie
- Je suis triste que le client _____ notre devis sans explication. (Fico triste que o cliente recuse nosso orçamento sem explicação.)
 a. refuser b. refuse c. refusait d. refusé

1. envoies 2. refuse

Rewrite the phrases (QR: IA+)



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

(Estou contente que você venha à reunião de segunda-feira.)

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

(Estou triste que nosso colega saia mais cedo esta noite.)

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

(Tenho medo de que nós cheguemos atrasados ao compromisso com o 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.

Corrija o erro

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

Tenho medo de chegar atrasado ao encontro com o cliente.

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

Estou feliz que vocês enviem a proposta hoje.

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

3.Exercícios

1. Associe cada palavra à sua definição.

- | | |
|-------------------|---|
| 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 - Envio de uma proposta de projeto (QR: Áudio)

Preencha as lacunas: 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.

Olá,

Na sequência da nossa reunião, envio-lhe uma proposta de projeto e um orçamento para a reformulação do seu site. O plano de trabalho prevê uma fase de descoberta, depois um mockup e a publicação online. Obrigado por confirmar o prazo final de resposta para que possamos planear a equipa e garantir o acompanhamento.

Fico satisfeito por avançarmos com este dossiê em conjunto, mas receio que o prazo seja curto se a validação interna demorar. As principais cláusulas (âmbito, pagamento, aviso prévio) estão indicadas no fim do documento. Continuo disponível para um ponto rápido antes da reunião de lançamento.

(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. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

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.

Verdadeiro 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. Escolha a solução correta

1. Je suis content que vous _____ un devis détaillé avant la date limite.
(Estou contente que vocês façam um orçamento detalhado antes do prazo final.)
a. fassiez b. ferez c. faites d. faisiez
2. Le commercial est triste que le client ne _____ pas de nouvelle date pour la réunion.
(O vendedor está triste que o cliente não proponha uma nova data para a reunião.)
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.
(Tenho medo de que façamos uma apresentação longa demais, então preparo um plano de trabalho.)
a. faisons b. fassions c. faisons d. ferons

1. fassiez 2. faisons

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

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 ?*

(Bom dia, Sr. Lemoine, aqui é Sonia Martin, da NexaCom. Estou ligando para confirmar nossa reunião na terça-feira às 10 h — ainda lhe convém?)

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

(Bom dia, Sra. Martin, sim, está confirmado. Nós nos veremos mesmo em nossos escritórios em 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.*

(Perfeito. Vou passar agora à pauta: uma apresentação rápida da nossa oferta e, em seguida, uma conversa sobre as suas necessidades e o plano de trabalho.)

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.*

(Muito bem. Você também pode propor um calendário com uma data limite para cada etapa? Será mais simples para a nossa equipe.)



**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.
(Claro — depois eu lhe enviarei um pequeno relatório com o acompanhamento e os próximos passos, e confirmarei a convocatória por e-mail.)*

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

6. Falar: traduzir e responder (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. Escrita: E-mail (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



Escreva uma resposta apropriada: *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) ?*

Verbos importantes

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

	Proposer (<i>propor</i>)
	Subjonctif présent
	propose
	proposes
	propose
	proposions
	proposiez
	proposent