

Temps de préparation : 30 minutes

Durée de l'épreuve : 30 minutes maximum

1. Simulation d'une négociation - vente : 15 minutes maximum

2. Entretien avec le jury : 15 minutes maximum

Académie de : **VERSAILLES**

Session : **20...**

Centre d'interrogation :

Nom du candidat : **X**

## **DOCUMENT CANDIDAT** **CADRAGE DE LA SITUATION DE NÉGOCIATION - VENTE**

✓ **Contexte de la situation de négociation - vente à partir du dossier « Produits - Entreprises - Marché »**

- Identification de l'entreprise :

**X PERIA DIAGNOSTICS IMMOBILIERS**

Il faut mettre ici les informations sur l'entreprise dans laquelle le candidat a réalisé sa fiche de négociation.

- Localisation géographique :

**MENNECY (91)**

- Clientèle :

**Professionnels (agence immobilière)**

- Produits vendus :

**Diagnostics Immobilier (plomb, amiante, loi Corbez ...)**

✓ **Situation de négociation - vente**

- Contexte de la situation :

**Vous avez obtenu un RDV avec M<sup>e</sup> X le directeur du groupe IMMOBILIER "ORPI"**

- Type de client concerné :

**Responsable régional des agences. HOMME 40 ans sûr de lui.**

- Objectif commercial à atteindre :

**→ Présenter votre entreprise.**

**→ Obtenir un bon de commande.**

**→ Créez un partenariat avec ce grand groupe.**