

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 :

XPERIA DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

- Localisation géographique :

MENNECY (91)

- Clientèle :

Professionnels (agence immobilière)

- Produits vendus :

Diagnostics Immobilier (plomb, amiante, loi Correz...)

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

✓ **Situation de négociation - vente**

- Contexte de la situation :

Vous avez obtenu un RDV avec M 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.
→ Créer un partenariat avec ce grand groupe.