

## Véhicule à moteur – Exercices sur l'exercice préparatoire

### Compétences opérationnelles, situations de travail et objectifs à atteindre

Compétence opérationnelle d2 : Mener des entretiens d'information et de conseil avec des clients et des fournisseurs

Situation de travail 4 : Conseiller les clients et s'occuper des processus correspondants

- ✓ d2.pv.ci3 : Ils expliquent les services et les produits dans le domaine de l'assurance. (C2)
- ✓ d2.pv.ci4 : Ils expliquent les processus et procédures dans le domaine de l'assurance privée. (C2)

Compétence opérationnelle e4 : Préparer des contenus en lien avec l'entreprise à l'aide d'outils multimédia

Situation de travail 1 : Mettre en avant les caractéristiques de la branche et les points forts de l'entreprise

- ✓ e4.pv.ci1 : Ils expliquent les services proposés par l'entreprise. (C2)
- ✓ e4.pv.ci2 : Ils distinguent les concurrents sur le marché de l'assurance privée les uns des autres en utilisant les critères appropriés. (C2)
- ✓ e4.pv.ci4 : Ils expliquent les principes sur lesquels reposent les produits des assurances privées. (C2)

### Série d'exercices

Reprenez votre exercice préparatoire et mettez-vous par trois. Répondez ensemble aux questions suivantes :

1. Comment avez-vous procédé pour établir votre offre ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
2. Quelles difficultés avez-vous rencontrées lors de l'établissement de l'offre ?  
Comment avez-vous résolu ces difficultés ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
3. Quelles informations sont indispensables pour pouvoir établir une offre correcte d'assurance des véhicules à moteur ?



4. Quelles couvertures avez-vous choisies ? Où voyez-vous des différences ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
5. Quelles sont les raisons qui expliquent les différences de primes ?
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
6. Lorsque vous avez terminé la discussion et la comparaison, notez la prime de votre offre respective sur le flipchart / le tableau.