

## La prise de contact : des fiches pour le jeu de rôles

### **Fiche-vendeur**

Vous êtes assistant(e) commercial(e) export au sein de l'entreprise *Exotic Travel*, spécialisée dans le design de voyages. Lors du salon international des voyages et des loisirs, votre mission est de vous faire connaître auprès de futurs partenaires étrangers, tels que des agences de voyages, tour opérateurs, croisiéristes, autocaristes, et de proposer vos prestations.

Vous êtes à votre stand et vous recevez les visiteurs, les uns après les autres.

Vous simulez la prise de contact.

### **Fiche-visiteur (acheteur potentiel)**

Femme, de nationalité anglaise.

Vous représentez l'entreprise *London Travel* et vous êtes à la recherche de nouveaux concepts de vacances.

Vous attendez depuis un quart d'heure devant le stand.

Profil : nouveauté et argent.

### **Fiche-observateur**

Analyser la prise de contact à l'aide de la grille ci-jointe. Cette grille reprend les différents éléments à analyser lors de la prise de contact (le paraverbal, la voix et les différentes composantes de la prise de contact : saluer, se présenter, contrôler son interlocuteur, utiliser une technique d'accroche, demander l'autorisation de poser des questions et de prendre des notes, puis repérer les signaux pour poursuivre l'entretien) ; chaque composante étant analysée comme "très insuffisant", "Insuffisant", "Bien" ou "Très bien".