**BTS NDRC – sujet zéro LV2 - 1**

**Ihre Firma verkauft bio-Wein aus dem Elsass. Sie suchen neue Kunden, und Sie mieten dafür einen Stand auf der Gesundheitsmesse in Berlin.**

**- Warum hat Ihr Produkt Platz auf dieser Messe?**

**- Welche Kritik können Sie bekommen, und wie können Sie darauf reagieren?**

**- Welche Aspekte des Produkts können Sie für den potentiellen Kunden hervorheben[[1]](#footnote-1)?**

**- Was können Sie dem Kunden anbieten, damit er sich für dieses Produkt interessiert?**

****

1. hervorheben : mettre en avant [↑](#footnote-ref-1)