



# UN QUESTIONNAIRE PERCUTANT

NOUS AVONS UNE QUESTION À TOUTES VOS RÉPONSES !

## OBJECTIFS

- **RÉDIGER** vos 50 questions
- **MAÎTRISER** votre phase découverte
- **CONNAÎTRE** votre client, son besoin
- **COMPRENDRE** sa motivation
- **CRÉER** du lien

**MAUVAISE QUESTION,  
MAUVAISE RÉPONSE !**

*Votre phase découverte représente 80% de la réussite de votre vente ! Le nombre de questions et leur pertinence influent directement sur le succès de cette étape. De votre questionnaire naîtra votre crédibilité et le temps que vous accordera votre interlocuteur !*

## ENSEIGNEMENTS

- Je "découvre" mon interlocuteur.
- Je structure mon approche.
- Je m'intéresse sincèrement.
- J'identifie mes leviers.
- J'affine mon argumentaire.
- Je crédibilise ma démarche.

## MÉTHODE

Une démarche personnalisée pour **IMPLIQUER**

Un atelier de co-crédation alliant théorie et pratique pour **MAÎTRISER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **ÉPROUVER**

Une approche 360° imparable pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager  
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

