Se présenter

1. Qui nous sommes
2. Ce que nous faisons

Dire ce que nous savons sur le client

1. Qui ils sont ?
2. Qu’est-ce qu’ils font
3. Dire de manière global la raison pour laquelle nous sommes là. (Répondre à l’appel d’offre.)

Problèmes du client (3)

Désire du client (3)

Nos solutions (3)

Les résultats bénéfiques pour le client (3)

Enoncé de mission professionnelle = phrase d’accroche qui synthétise qui nous sommes et ce que nous faisons.

Type de client = frase simple

Type de problème auquel il faut faire face = 3 problèmes

Trois désires que veut atteindre votre marché cible

Type de solution spécifique

Résultat(bénéfices)que le client pourra être, faire ou avoir en travaillant avec nous