

## **BUDGET & PRIX :**

- **Je n'ai pas le budget pour l'abonnement à votre magazine :** Je comprends que vous cherchiez à optimiser votre budget, mais laissez-moi vous expliquer les avantages uniques que propose notre magazine et comment il peut vous aider, ainsi que votre entreprise à se développer.
- **C'est trop cher :** Je comprends que ça a un coût qui peut freiner votre prise de décision, mais notre magazine offre une valeur exceptionnelle pour son prix. Pouvons-nous discuter des avantages spécifiques que vous pourriez obtenir en vous abonnant à notre magazine ?

## **INTERET & BESOINS :**

- **Je peux trouver les informations moins chères ailleurs :** J'entends, Il est vrai que vous pouvez trouver des sources d'information moins chères, mais notre magazine offre une qualité éditoriale exceptionnelle, des informations exclusives et des outils de travail que vous ne trouverez nulle part ailleurs. (Mettre en avant les avantages du support numérique comme un outil de travail)
- **Je n'ai pas besoin de l'abonnement :** Je comprends que vous puissiez penser cela, mais laissez-moi vous montrer comment notre magazine peut vous aider à rester informé des dernières tendances et innovations dans votre secteur d'activité.
- **Je ne suis pas intéressé par votre magazine :** Je comprends que vous ne soyez pas intéressé pour le moment, mais pouvez-vous me dire pourquoi vous êtes retissant ? Est-ce que vous avez des préoccupations spécifiques concernant votre entreprise auxquelles nous pouvons répondre.
- **Je préfère lire un autre magazine (similaire) :** Je comprends, c'est intéressant, pouvez-vous me dire ce qui vous intéresse dans ce magazine ? Peut-être que nous avons des articles ou des fonctionnalités similaires, et même plus intéressantes et performantes, que vous pourriez également apprécier.
- **Je ne suis pas sûr que l'abonnement convienne à mes besoins :** Je comprends vos besoins spécifiques, il y a des avantages uniques que notre abonnement propose pour faire face aux enjeux de votre secteur d'activité et améliorer votre positionnement sur le marché. Je peux vous aider à trouver la meilleure solution pour vos besoins. (Mettre en avant les rubriques et outils susceptible de répondre aux besoins du prospect)

## **TEMPS & REFLEXION :**

- **Je n'ai pas le temps de lire les magazines :** Je comprends que vous soyez occupé, mais notre magazine offre des informations et des idées innovantes qui pourraient vous aider à gagner du temps et à être plus efficace. (Mettre en avant le 100% digital comme outil de travail ergonomique + un gain de temps).
- **Je dois en parler à mon responsable/directeur :** Je comprends que vous vouliez en parler à votre directeur/responsable, mais pensez-vous que je pourrais vous envoyer la proposition pour faciliter la présentation du magazine à votre supérieur.(Mettre en avant le RDV pour le retour du prospect et la date limite de l'offre)
- **Je vais y réfléchir :** Je comprends que vous vouliez prendre le temps de réfléchir, mais pensez-vous que je pourrais vous envoyer la proposition avec le tarif préférentiel que je vous ai accordé exceptionnellement pour vous aider dans votre décision ? (S'appuyer sur l'offre limitée dans le temps).

### **DECISIONNAIRE & DECISION :**

- **Je ne suis pas prêt à prendre une décision maintenant** : Je comprends que cela peut être une décision importante. Je suis là pour répondre à toutes vos questions pour que vous puissiez prendre une décision éclairée .(Mettre en avant l'envoi de la proposition et la prise de RDV idéale pour le prospect)
- **Je ne suis pas le décisionnaire** : Je comprends, à qui devrais-je m'adresser dans ce cas ? (Demander les coordonnées du décisionnaire et proposer (si possible) une conversation avec les deux personnes.)

### **CONTENUS :**

- **Contenu Trop généraliste** : Je comprends, et nous sommes conscients que cela peut ne pas convenir à tout le monde, Je peux savoir Quelles sont les informations que vous cherchez au juste, nous avons plusieurs rubriques spécifiques suivant votre secteur et vos fonctions. (Mettre en avant les rubriques adéquates au prospect suivant son secteur d'activité)
- **Contenu Trop spécialiste** : Je comprends, nous comprenons que le contenu de notre magazine puisse parfois sembler trop spécialisé. Nous essayons cependant de maintenir un équilibre entre des sujets plus pointus et des sujets plus accessibles pour tous nos lecteurs. (Mettre en avant les rubriques/articles généraliste)