|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  |  | |  |  | **CONTACT:** | Entrez le nom et le titre de votre client ou prospect ici |  | |  |  |  |  |  | |  | **ENJEU BUSINESS:** | Décrivez la mission prioritaire que notre interlocuteur doit réussir pour contribuer à l’atteinte des objectifs stratégiques de son entreprise. Généralement, ce sur quoi il est mesuré au moment de son évaluation annuelle. Mentionner un ou deux Enjeu Business parmi les plus courants. | |  | |  |  |  |  |  | |  | **QUESTION D’ANXIÉTÉ:** | Rédigez une Question d'Anxiété concise qui provoque une émotion inconfortable faisant ressentir au client l'impact de ne pas mettre en œuvre votre solution. | |  | |  |  |  | © 1993-2024 ValueSelling Associates, Inc. All rights reserved. |  | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **PROBLÈME** |  | |  | Énumérez en utilisant leurs propres mots, les problèmes qui empêchent notre interlocuteur de résoudre ses Enjeux Business. Quelles sont les Questions d'Exploration qu’il a validées ? Énumérez-les toutes. |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **OUVRIR** | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **SOLUTION** |  | |  | Décrivez la solution souhaitée par le client avec ses propres mots. Quelles sont les Questions d’Exploration qu’il a validées ? Énumérez-les toutes. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **VALEUR** |  | |  | Valeur Professionnelle : décrivez comment le client mesurera l'impact positif et quantifiable de votre solution sur son Enjeu Business. Valeur Personnelle : décrivez comment le client percevra l'impact de votre solution à titre personnel, par exemple, pour sa réussite professionnelle, son bonus, son statut. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **POUVOIR** |  | |  | Identifiez toutes les personnes qui ont le pouvoir d’autoriser ou d’empêcher une décision d'achat. Décrivez le processus de décision. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **PLAN** |  | |  | Décrivez les activités et les livrables que le client a besoin de valider pour être convaincu que votre solution est la meilleure. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |