|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  |  | |  |  | **CONTACT:** | Entrez le nom et le titre de votre client ou prospect ici |  | |  |  |  |  |  | |  | **ENJEU BUSINESS:** | Décrivez le moteur stratégique de l'entreprise que l'individu prévoit d'accomplir pour atteindre ses objectifs d'entreprise. Généralement, ce sur quoi l'individu est mesuré au moment de l'examen. Faites la liste des 1-2 premiers. | |  | |  |  |  |  |  | |  | **QUESTION D’ANXIÉTÉ:** | Créez une question d'anxiété concise, qui a un impact émotionnel et fait ressentir à l'individu l'impact de ne pas mettre en œuvre votre solution. | |  | |  |  |  | © 1993-2021 ValueSelling Associates, Inc. All rights reserved. |  | | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **PROBLÈME** |  | |  | Énumérez les problèmes qui empêchent la personne de résoudre ses problèmes commerciaux, dans ses mots. Avec quelles questions d'approfondissement étaient-ils d'accord? Énumérez tout ce qui s'applique.. |  | |  | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **OUVRIR** | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **SOLUTION** |  | |  | Énumérez la description individuelle de la solution souhaitée aux problèmes, dans leurs propres mots. Avec quelles questions d'approfondissement étaient-ils d'accord? Énumérez tout ce qui s'applique.. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **VALEUR** |  | |  | *Valeur Professionnelle: décrivez comment l'individu mesurera l'impact de votre solution sur son problème commercial en termes d'impact positif quantifiable. Valeur personnelle: décrivez comment l'individu réalisera personnellement l'impact de votre solution, par exemple, réussite professionnelle, bonus, statut*. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **POUVOIR** |  | |  | Identifiez toutes les personnes autorisées à autoriser ou à empêcher une décision d'achat. Décrivez le processus décisionnel de la personne. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **PLAN** |  | |  | Décrivez les activités et les livrables dont la personne a besoin pour être convaincue que votre solution est la meilleure. |  | | **OUVRIR** | |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | **EXPLORER** | **CONFIRMER** | |  | |