

# SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME  
DÉCOUVERTE CLIENT



TEMPS DE PRÉPARATION  
20 MINUTES



OBJECTIF  
CHOISIR LES BONNES TECHNIQUES DE  
QUESTIONNEMENT



DURÉE DE LA SÉQUENCE  
30 MINUTES

## PREPARATION :

Préparer 3 slides power point ou keynote avec la photo et le nom d'une célébrité sur chaque slide.

## CONSIGNE :

Le participant se lève et tourne le dos au mur sur lequel sera projeté le personnage célèbre qu'il doit deviner. Projeter ensuite la célébrité afin qu'elle soit visible par le reste de l'équipe.

Le participant pose ensuite autant de questions qui lui sont nécessaires pour découvrir qu'elle célébrité est derrière lui.

Le **premier** participant doit poser des questions **fermées**.

Le **deuxième** participant doit poser des questions **alternatives (à choix multiples)**.

Le **troisième** et dernier participant n'a pas de type de question à respecter, il peut poser les questions qu'il souhaite. En théorie, le dernier participant n'aurait qu'une seule question à poser : « **Qui est derrière moi ?** ». Vous remarquerez cependant que peu de personnes penseront à poser cette ultime question.

Compter le nombre de questions nécessaires à chaque participant pour deviner la célébrité cachée derrière lui et comparer les résultats lors de la synthèse. En théorie, les questions fermées nécessitent de poser le plus grand nombre de questions.

## SYNTHESE :

Pour découvrir quel client est devant vous lors des entretiens de découverte, favorisez les questions ouvertes afin d'obtenir un maximum d'informations et connaître au mieux le client.

**« Un vendeur ne montre pas sa compétence avec les réponses qu'il donne mais avec les questions qu'il pose »**

