



3.4 Que faire après l'introduction

Après avoir livré votre introduction et lancé la conversation, la prochaine étape est bien simple : posez des questions et écoutez.

Il est essentiel que vous ayez une très bonne compréhension du lien entre votre contact et l'histoire de réussite que vous avez utilisée. Ce n'est que lorsque vous comprenez vraiment son problème spécifique que vous pouvez commencer à lui offrir une solution.

Questions à poser

Questions d'entrée en matière

- ✓ De quelle façon choisissez-vous...?
- ✓ Qu'est-ce qui a le plus d'importance pour vous à propos de...?
- ✓ Où voyez-vous...?
- ✓ Quelle a été votre expérience avec...?
- ✓ Par quel moyen amélioreriez-vous...?
- ✓ Quels sont vos plans pour...?

Questions de suivi astucieuses après une entrée en matière judicieuse

- ✓ Comment procéderez-vous?
- ✓ Quels sont vos plans pour y remédier?
- ✓ Comment en tirerez-vous avantage?
- ✓ Quelle sera la réaction du principal concurrent?
- ✓ Êtes-vous à la recherche d'un nouveau...?

Questions finales

- ✓ Voyez-vous une raison quelconque de ne pas...?
- ✓ Y a-t-il une information supplémentaire qui appelle une décision de votre part ?
- ✓ Y a-t-il autre chose (de plus) que vous aimeriez savoir?
- ✓ Quel est le risque? Si le risque est faible, quels sont les bénéfices possibles?

3.5 Outils pour les appels de prospection

Nous avons créé certains outils pour vous aider dans votre prospection téléphonique. *L'argumentaire express* est l'outil qui vous sera le plus utile lors de la préparation de vos appels. Il peut vous servir de base pour l'élaboration de vos introductions. Des modèles d'argumentaires express portant sur des secteurs précis figurent à l'annexe A.