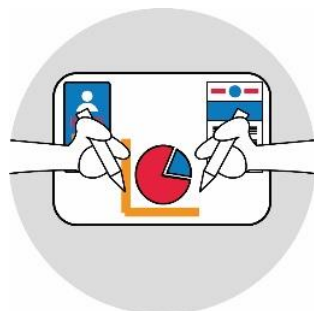


## QUESTIONS DE SITUATION

Les questions de SITUATION permettent d'identifier le contexte général du prospect.



### **Objectif**

Identifier les **QUESTIONS SITUATION** qui permettent de récolter des informations qui permettront d'explorer des pistes de **BESOINS IMPLICITES**

### **Résultat**

Plus l'**acheteur BtoB** dévoilera d'informations sur son environnement et plus nous pourrons aligner notre présentation sur son point de vue et ses enjeux.

Les **QUESTIONS SITUATION**, selon le silo d'activité concerné, permettront d'identifier les **QUESTIONS PROBLEMES**

QUESTION SITUATION POUR LA FORMATION TECHNIQUE	En quoi cette question permet d'explorer la thématique FORMATION TECHNIQUE
- <b>Etes-vous en phase de croissance actuellement ?</b>	- Le prospect peut chercher à recruter du personnel qualifié ou à augmenter sa productivité,...
- <b>Comment faites-vous aujourd'hui pour recruter ?</b>	- Le prospect peut embaucher directement ou plutôt intégrer un stagiaire pour s'assurer de la pertinence du recrutement et de la montée en compétences...
- <b>Quels moyens mettez-vous en place pour fidéliser vos collaborateurs ?</b>	- Offrir à ses collaborateurs des formations pointues et adaptées permet de valoriser l'entreprise et le collaborateur avec un impact sur la fidélisation...
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

## QUESTIONS PROBLEME

Les questions **PROBLEME** permettent de sensibiliser le prospect autour de ses enjeux.



### **Objectif**

Identifier les **QUESTIONS PROBLEMES** qui sensibilisent le prospect autour de ses **BESOINS IMPLICITES**.

### **Résultat**

Les **QUESTIONS PROBLEME** font prendre du recul au prospect et le font s'interroger sur ses **BESOINS IMPLICITES**.

<b>QUESTION PROBLEME POUR LA FORMATION TECHNIQUE</b>	<b>En quoi cette question permet de sensibiliser le prospect autour d'un BESOIN IMPLICITE ?</b>
- Etes-vous satisfait de vos recrutements ou y-a-t-il des points qui pourraient-être améliorés ?	- Le prospect peut vouloir des personnes opérationnelles plus rapidement... - Des personnes qui apportent un nouveau savoir-faire..
- Quels sont les inconvénients actuels concernant la formation de vos collaborateurs ?	- Le prospect peut ne pas avoir le temps de faire monter en compétences ses collaborateurs...
- Est-il difficile pour vous aujourd'hui de former vos collaborateurs ? - pour quelles raisons ?	- Le prospect peut ne pas avoir les ressources en interne et donc ne pas être attractif pour ses recrutements...
- Avez-vous des difficultés pour fidéliser ou attirer des collaborateurs ?	- Le prospect peut, par manque de savoir-faire ou de ressources, avoir une instabilité quant à son personnel...directement due au manque de formation et donc d'implication du personnel...
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

## QUESTIONS IMPLIQUANTES

Les questions **IMPLIQUANTES** permettent de transformer le **BESOIN IMPLICITE** en **BESOIN EXPLICITE**.



### **Objectif**

Identifier les **QUESTIONS IMPLIQUANTES** qui amènent le prospect à considérer un **PROBLEME** comme assez important pour s'arrêter dessus.

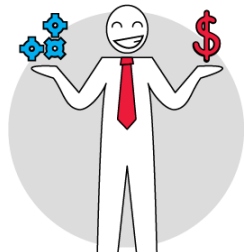
### **Résultat**

Les **QUESTIONS IMPLIQUANTES** amènent le prospect à considérer un **BESOIN IMPLICITE** comme un **BESOIN EXPLICITE** l'incitant à l'**ACTION**.

QUESTION IMPLIQUANTE POUR LA FORMATION TECHNIQUE	En quoi cette question permet d'exprimer un BESOIN EXPLICITE ?
- Quelle incidence cela a-t-il sur votre recrutement ?	- Le prospect peut ne pas avoir les moyens de rendre sa société attractive au niveau du développement des compétences des individus,...
- Cela peut-il ralentir votre croissance ?	- Le prospect, par manque de personnel qualifié peut perdre de nouveaux marchés, ou donner une mauvaise perception de son savoir-faire,....
- Cela peut-il vous amener à l'aperte d'un client ?	- Par manqué de compétences internes, ou suffisamment pointues, le prospect peut être amené à ne pas respecter les délais ou pire à avoir un problème qualité dramatique...
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

## QUESTIONS BESOINS- BENEFICES

Les questions **BESOINS-GAINS** focalisent l'attention du prospect sur la **SOLUTION** et non plus sur le **PROBLEME**.



### **Objectif**

Identifier les **QUESTIONS BESOINS-BENEFICE** qui amènent le prospect à considérer le **PROBLEME** comme solutionnable et à en tirer un **GAIN**, un **BENEFICE**.

### **Résultat**

Les **QUESTIONS BESOINS-BENEFICES** ou **BESOINS-GAINS** amènent l'**ACHETEUR BtoB** à exprimer les **BENEFICES**.

QUESTION BESOINS-GAINS POUR LA FORMATION TECHNIQUE	En quoi cette question permet d'exprimer un BENEFICE ?
- Est-ce important pour vous de solutionner la question de la formation technique de vos collaborateurs ?	- Le prospect peut espérer comme <b>GAIN</b> de ne plus avoir de problèmes qualité, ou moins...
- Pourquoi fidéliser vos collaborateurs est-il si important ?	- Le prospect peut espérer comme <b>GAIN</b> un turnover plus faible et donc stabiliser ses équipes et sa production,
- Y a-t-il d'autres raisons qui font qu'une meilleure formation de vos collaborateurs participent à votre développement ?	- Le prospect peut espérer comme <b>GAIN</b> une meilleure maîtrise de l'outil de production et donc gagner de nouveaux marchés demandant une haute technicité...
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-