

POUR VOUS AIDER À AMÉLIORER VOTRE SCORE SUR CE JEU, CETTE FICHE PRATIQUE VOUS DÉTAILLE L'APPROCHE DE QUESTIONNEMENT FOCA POUR UNE DÉCOUVERTE EFFICACE ET STRUCTURÉE



Je pose une question de **FAIT**

La réponse que vous attendez de la part de votre client est un FAIT, quelque chose de réel, factuel, mesurable, concret !



Je pose une question d'**OPINION**

La réponse que vous attendez de la part de votre client est une pensée, un avis pour mieux comprendre ce qu'il ressent



Je pose une question de **CHANGEMENT**

La réponse que vous attendez est une projection de votre client sur une nouvelle situation, vous souhaitez comprendre ce qu'il est prêt à accepter ou non



Je pose une question d'**ACTION**

La réponse que vous attendez de la part de votre client est un engagement, un OUI pour engager un changement dans le respect de ses attentes !

STORY

NOS CONSEILS POUR RÉUSSIR

Rien de
compliqué...

Suivez précisément
le FOCA pour poser
des questions dans
l'ordre indiqué par
cette méthode !

