

## Question découverte

### L'objectif

Découvrir les enjeux du client

### Les techniques de questionnement

- Question ouverte : Comment ? Qui ? Quoi ? Combien ? Où ? Quand ? Pourquoi ?
- Question fermée : Est-ce que tu manges du poisson ? (Oui ou non)
- Question alternative : Est-ce que tu manges de la viande ou du poisson ?
- Question suggestive : Que diriez-vous de manger du poisson ?
- Question miroir : Qu'est ce que tu as fait ce week-end ?  
J'ai travaillé sur les articles  
Sur les articles ?

### Les exemples de questions en BtoB lors d'un premier contact

- Comment se porte l'activité en ce moment ?
- Quel est votre domaine de responsabilité/fonction ?
- Depuis combien de temps êtes-vous dans la société ?
- Comment êtes-vous organisé ?
- Quelles sont les opérations futures ?
- Qui sont les personnes susceptibles de proposer la carte ?

Poser les questions pour engendrer des besoins.

### A faire

- Je pose au minimum 10 questions
- Je n'ai pas peur du silence... pour obtenir la dernière goutte
- J'écoute avec attention, et je montre que j'écoute
- Je n'interprète pas, je reformule pour m'assurer d'avoir bien compris.