

Les repères à garder

Écouter son marché pour savoir quoi vendre

Avec Amina, Christine, Cyril, Élodie, Éliane, Nathalie, Stéphane, Tony et Valérie. Animation : Rémy.

Ce qu'on a travaillé

Partir d'une situation précise. Une envie donne une direction. Un exemple vécu permet de poser des questions utiles.

Séparer les mots entendus de nos suppositions. Gardez la phrase, sa source et le contexte avant de conclure.

Écouter avant de proposer. Vos outils servent à aider la personne ; ses mots permettent de comprendre ce qui compte pour elle.

Utiliser l'IA pour faire le tri. Vérifiez chaque constat dans la matière fournie. Plusieurs témoignages constituent une piste à approfondir.

Les questions utiles de la soirée

Valérie et Élodie : comment cibler sans s'enfermer ? Nous avons parlé de messages adaptés aux situations. Le lien entre cible, niche et positionnement sera repris : la question reste ouverte.

Éliane : comment éviter d'orienter les réponses ? Une question à la fois, une scène réelle, puis une reformulation que la personne peut corriger.

Élodie : ces entretiens servent-ils à vendre ? Leur objectif est d'abord de comprendre. Un rendez-vous commercial éventuel vient dans un autre temps.

Nathalie et Élodie : peut-on interroger des proches ? Oui, s'ils correspondent à la cible, en restant attentif aux réponses de complaisance.

Stéphane : comment enquêter sans dévoiler toute son idée ? Posez des questions sur les problèmes vécus et les pratiques actuelles.

Le prochain pas

Choisissez **trois personnes d'une même cible** et une date de contact. Si trois vous bloquent, commencez par une. Appuyez-vous sur les six questions du PDF joint, relevez les mots exacts, puis choisissez **une hypothèse à vérifier et un seul test**.

Bilan proposé : 22 octobre. Votre retour à Rémy en privé reste volontaire. Une question ou un blocage ? Posez-le dans le groupe. La prochaine séance travaillera le ciblage et le positionnement ; sa date reste à confirmer.