

Les 7 raccourcis pour obtenir les bonnes informations:

1. Montre à tes prospects l'importance que tu lui accordes en tant qu'individu.
2. Sers toi des **réponses** pour en savoir plus
3. Emploie un **langage rassurant et un ton agréable.**
4. **Évite d'enchaîner une série de questions** comme si tu faisais un sondage ou pire un interrogatoire. Ce n'est pas le but de ton appel.
5. Privilégie une **découverte basée sur une discussion avec ton prospect.**
6. utilise des **phrases courtes et qui ont de l'impact**, conjuguées au présent **(c'est le temps de l'action!)**
7. Utilise des expressions **imaginées, affirmatives, positives**, qui permet au prospect de visualiser et de se projeter.

