

Créer une conversation, pas faire un exposé

1

Ouvrir

« Merci de nous recevoir.
Nous sommes ici parce que... »

2

Demander

« Nous aimerions que
vous puissiez... »

3

Écouter

« Quel aspect vous semble
le plus important ? »

4

Conclure

« Sur quelle prochaine étape
pouvons-nous compter ? »

Le bon résultat n'est pas forcément un « oui ».

Une information utile, un intérêt identifié ou une prochaine étape sont déjà des avancées.