

Poser le cadre

Bonjour PRENOM,

Comment ça va ?

Est-ce que ca vous va si on se tutoie ?

- Est-ce que tu as bien 45 min/1h pour notre entretien ?
- Est-ce que tu es bien installé, tu as de quoi noter et de quoi boire ? :))

Avant de démarrer, est-ce que tu es d'accord pour qu'on se parle en toute transparence ?

Ok, alors le but de notre appel aujourd'hui, c'est vraiment de faire **le point sur ta situation dans un premier temps**, pour voir ensemble où **tu en es exactement aujourd'hui sur ton projet**, connaître tes objectifs et voir ce qui t'empêche d'avancer comme tu veux.

Ça te va ?

Pour ça, je vais te poser une série de questions et ensuite je serai en mesure de te dire si avec **mon expertise**, je peux t'aider à **résoudre tes problèmes actuels** et à atteindre **tes objectifs CONCRÈTEMENT !**

Ça te va ?

Et à la FIN, si je vois que je peux t'apporter une solution, je pourrais te parler mon **programme d'accompagnement si c'est adapté à ta situation.**

Et si, le programme n'est pas fait pour toi, je te le dirais aussi en toute **transparence**, car je travaille **uniquement** avec des **personnes engagées à qui je peux apporter une aide vraiment concrète.**

Ça te va ?

Le but, c'est que dans tous les cas, tu puisses ressortir de cet appel avec beaucoup plus de clarté.

ALLEZ, c'est parti,

ON VA CHERCHER LA CONFIANCE :

J'aimerais savoir qu'est ce qui t'a motivé à prendre ce rdv ?

Je suis curieux, quand tu as vu ma masterclass, qu'est ce qui a attiré ton attention ?

Réponse à développer

Que veux-tu dire par là ? OU Ok merci de partager ça avec moi,

Est ce qu'il y a autre chose qui a aussi attiré ton attention ?

Qu'est-ce tu attends de cet entretien ?

Qu'est-ce que tu aimes particulièrement dans (instrument) ?

Comment tu m'as connu ?

La découverte du prospect

Est-ce que tu peux te présenter en moins de 2 minutes. Je n'ai pas besoin de tout ton historique...

Qu'est ce qui t'amène à vouloir apprendre à jouer (instrument) aujourd'hui ?

Préciser - Tu peux m'en dire un peu plus sur ton projet ?

Puis-je te demander ce que tu mets en place AUJOURD'HUI pour apprendre à jouer (instrument) ?

Je suis curieux, qu'est-ce qui fait que tu procèdes de cette façon ?

- Qu'est ce qui t'a amené à faire comme ÇA ?
- Est-ce que ça fonctionne ?

Douleurs :

Est-ce que le fait de ne pas savoir jouer (instrument) un impact aujourd'hui dans ta vie ? (Comprendre si impact pour savoir si prêt à changer)

Qu'est ce qui te fait dire ça ? Dans quel sens ?

TEMPS :

- **Depuis combien de temps, tu es dans cette situation ?**

FRÉQUENCE :

- **Combien de fois par semaine joues-tu de (instrument) ?**

INTENSITÉ :

- **Sur une échelle de 1 à 10 ? si 10 tout va bien et 1, ça ne va pas comme tu veux. Tu te situes où ?**

Impact/RÉPERCUSSIONS :

COÛTS :

- **Qu'est-ce que ça te coûte en terme d'énergie, de temps, d'argent de rester dans cette situation ?**

SENTIMENT :

- **Comment tu te sens par rapport à ça aujourd'hui ?**

Quelle est la principale raison pour laquelle tu cherches à vraiment changer cela plutôt que de le faire comme tu as toujours fait jusqu'à maintenant ?

Réponse Émotionnelle

A ce stade nous devons avoir la raison qui les pousse à apprendre à jouer (instrument), ce qui va nous permettre de les faire se raccrocher à la raison qui les pousse à changer pendant le traitement d'objection.

Pourquoi ne pas rester où tu es maintenant ?

Question conséquence :

Que se passera-t-il si tu ne fais rien à propos de... (XYZ douleurs de la personne)

Que se passera-t-il si dans 2 ans la situation reste la même qu'aujourd'hui ?

Concrètement, quelles sont les conséquences si les 2 prochaines années sont les mêmes que les 2 dernières années à propos de... ?

Donc ce n'est pas pour être pessimiste, mais qu'est-ce qui va se passer si rien ne change dans 3 mois, 6 mois ?

Pourquoi Maintenant :

Est-ce que c'est le bon moment pour toi de passer à l'action maintenant pour changer ta situation ?

Pourquoi c'est important pour toi d'agir maintenant et de ne plus attendre ?

Pourquoi est-ce que c'est devenu important pour toi de résoudre ce problème MAINTENANT et pas dans 6 mois ou même plus ?

Est-ce que C'EST vraiment une PRIORITÉ ou tu peux ATTENDRE et rester ENCORE comme ça indéfiniment ?

Finances & Ressources :

- Est-ce que tu as prévu un budget pour être accompagné et progresser ou apprendre à jouer (instrument) ?
- Quel budget tu as prévu pour être accompagné ?

Créer le doute :

- **« Reprendre problèmes », Qu'est ce qui fait qu'aujourd'hui tu ne peux pas résoudre ce problème par toi-même sans aucune aide ?**

S'il ne peut pas le résoudre seul :

- Ok je comprends, qu'est ce qui te fait dire ça ?

Si il peut le résoudre seul :

- Si tu penses pouvoir réussir seul sans aide, qu'est ce qui t'a motivé à prendre rdv ?
- Pourquoi tu l'as pas déjà fait alors ?

Questions Solutions :

- **Quel type de solution tu as besoin aujourd'hui pour atteindre tes résultats ?**
- **Quel format recherches-tu ? Vidéos ? Conseils ?**
- Qu'as-tu essayé dans le passé pour résoudre la problématique dans laquelle tu es aujourd'hui ?
- Quand il s'agit d'obtenir de l'aide... de quoi penses-tu exactement avoir besoin ?
- Comment sauras-tu que tu as trouvé un accompagnement qui te convient ?

S'ils ont essayé des choses pour résoudre le problème dans le passé, utilisez ces questions pour creuser :

- Quelle a été ton expérience avec ce que tu as essayé ?
- Quelle est la différence entre ce qui t'as été promis et ce qui s'est réellement passé ?
- Y a-t-il autre chose que tu changerais ?
- Pourquoi est-ce que tu changerais ça ?

Questions Logistique :

Je ne sais pas encore si on va être amené à travailler ensemble, mais ce que je peux te dire d'expérience, c'est que mes élèves qui réussissent le mieux passent en moyenne 3 heures par semaine sur l'accompagnement (30 minutes par jour).

Est-ce qu'aujourd'hui tu peux investir ce temps ?

Ok donc tu n'as pas d'autres priorités qui t'empêcheraient d'investir ce temps ?

Si la personne dit je ne sais pas si je vais avoir le temps suffisant

Répondre :

- Ok est-ce que tu veux que l'on analyse ce qui te prend du temps aujourd'hui dans ta journée ?

Questions liées Support/Décision :

- Est-ce que ton conjoint, est au courant que tu es intéressé par apprendre (instrument)? Que pense ton conjoint de cela ?
- Est-ce qu'il te soutient dans ton projet d'accompagnement ?
 - Est-il/elle au courant que tu as pris ce rdv aujourd'hui ?
 - Imaginons juste une seconde qu'on décide de travailler ensemble pour te former... Est-ce que tu aurais besoin de sa permission pour avancer ?
 - Besoin de lui en parler avant de démarrer ?

Si vous obtenez peut-être...reprogrammez l'appel avec le décisionnaire, s'assurer que le décisionnaire a bien visionné la masterclass et les vidéos d'étude de cas sur le second call.

- Est-ce que ton enfant, est au courant que tu es en contact avec moi pour qu'il apprenne (instrument)? Qu'en pense-t-il ?

Vision :

- Dans l'idéal comment tu perçois ta vie dès que tu vas gagner (vision - le montant qu'il veut générer)
- Si on se rappelle dans 1 an, et que tu as suivi le programme, quel serait le résultat rêvé que tu voudrais avoir atteindre ?
- En fin de compte, quel est l'objectif derrière ce projet-là ?
- Comment tu te sens à l'idée d'avoir (sa vision) ?

Questions pour connaître leur raison Pourquoi :

(TONALITÉ : Plus basse, plus calme - RYTHME / CADENCE : Plus lente)

- Est-ce que je peux te poser une question un peu plus personnelle ? Pourquoi est-ce important pour toi d'apprendre à jouer (instrument) ?
- Y a-t-il une autre raison pour laquelle il est important d'arriver à (objectif) ?
- Est-ce que cela aura des impacts sur ta famille dont tu parlais tout à l'heure, ton couple, ton entourage ?
- Imaginons que tu arrives à atteindre ton objectif, quel impact cela aurait sur toi ?
- Comment tu te sentiras à ce moment-là ?
- **Qu'est-ce que pensera <conjoint / famille> quand tu atteindras <insérez l'objectif>**
 - Je sais que c'est une question plus personnelle... mais qu'est-ce que tu veux qu'ils pensent de toi ?

(Et la raison pour laquelle je pose la question est que je ne veux pas simplement t'aider à apprendre à jouer (instrument) - mais que tu te souviennes de la raison de pourquoi tu fais tout ça quand il va y avoir des moments plus challengeants, et il va y en avoir ! que tu puisses rapidement te connecter à ça !)

Pré Pitch

Est-ce qu'il y a autre chose que j'ai besoin de savoir ?

Demander la permission

Est-ce que tu me permets de te faire un retour sur ta situation par rapport à mon expérience dans le domaine ?

Construire la crédibilité

Votre histoire (rapide)
Vos résultats

Le problème - Raison pourquoi c'est le véritable problème - Coût

Le problème c'est pas X c'est Y

Est ce que t'es d'accord ?

Renforcer la nouvelle identité et la vision

...Et vraiment, quand tu commences à savoir jouer (instrument) oui ça t'apporte le contrôle, et une sensation de liberté, mais ultimement c'est surtout un véhicule qui permet de nourrir une fierté et de montrer aux autres que tu sais jouer en leur faisant plaisir de t'écouter.
Est ce que tu vois ce que je veux dire ?

Sais-tu que pour réussir à apprendre un instrument, et constater les premiers progrès et jouer devant les autres il te faut 90 jours si tu pratiques 30 minutes chaque jours

Donner une démonstration chiffré

30 minutes minimum chaque jour cela représente... 3h30 dans ta semaine sur 168h

Est-ce que tu as 30 minutes devant toi pour que je te présente le programme

Sinon, faire un follow up.

Si il a le timing

Pitch de vente de l'offre