

JOUR 2

Étape N°1 : Quelle est la liste d'actions où vous êtes indispensable ?

Étape N°2 : Une question c'est l'addition :

- d'un sujet (exemple : renforcer une habitude avec le clicker)
- d'un geste mental (exemple : décrivez-moi / racontez-moi / résumez-moi)
- une posture (exemple : acteur / observateur)

Proposez 1 question qui sorte de l'ordinaire pour déceler une incohérence chez le client.

Étape N°3 : Où est votre plus haute valeur ajoutée ?