



**Faire un bon RDV découverte**

# WTF is un rendez-vous découverte ?

## Un rendez-vous découverte,

C'est le moment où vous allez rencontrer/appeler votre prospect. Ce moment est certainement le plus stratégique de toute votre négociation.

Il faut tellement bien le préparer que votre prospect n'aura pas d'autre choix que de se dire "c'est avec lui/elle que je veux travailler".

# Créer la confiance

**Tout est une histoire de confiance.**

Pendant ce rendez-vous il va falloir créer de la confiance par rapport à :

- vous,
- vos compétences,
- votre proposition.

# La préparation

En arrivant au rendez-vous, il faut avoir l'esprit complètement libre pour discuter avec le prospect.

## **Ce qui implique d'avoir préparé avant son rendez-vous.**

- Regardez son site internet, ses réseaux sociaux...
- Regardez les documents qu'il vous a envoyé.
- Préparez vos questions.
- Listez vos idées et exemples.
- Notez les éléments sur lesquels vous avez besoin de plus de détails.

# Exemples de questions

- Qu'est-ce que vous avez déjà tenté ?
- Est-ce que vous avez déjà travaillé/travaillez encore avec des freelances ou agences ?
- Qu'est-ce qu'une mission réussie pour vous ?
- Si j'avais une baguette magique, qu'est-ce que je pourrais faire pour vous ?

**Donnez, donnez, donnez.**

**Donnez le plus possible, comme si vous n'aviez qu'un rendez-vous  
pour donner le maximum de conseils.**

# Les 4 étapes

1. Briser la glace.
2. Comprendre les besoins et surtout les attentes.
3. Rassurer le prospect sur son expertise.
4. Annoncer les prochaines étapes.

# Par où commencer ?

1. **Préparez** comme jamais.
2. **Soyez sympa et authentique.**
3. **Écoutez** et posez des questions.
4. **Inondez !**
5. **Annoncez la prochaine étape.**