

Bien questionner pour mieux analyser les besoins



« On est pas privé de ce dont on a pas besoin. »

Cicéron

Pour bien vendre une idée, un projet ou un produit, il faut savoir avant tout identifier le besoin de l'autre et surtout ne pas le confondre avec le désir éphémère.

En partant en immersion dans le **monde des détectives et policiers**, vous apprendrez lors de cette formation de deux jours à :

- Identifier vos objectifs en matière de recueil
- Bien questionner votre vis-à-vis sur ses besoins
- Analyser et exploiter les données recueillies pour passer à l'action

Entrez dans la salle d'interrogatoire, le témoin vous attend

Programme de formation

1. Qu'est-ce qu'un recueil de besoin ?

- Définition et différenciation du désir
- Le mauvais recueil de besoins ou comment partir sur des informations erronées ?
- Processus et facteurs-clés de succès du recueil
- Le positionnement des différents acteurs aux différentes étapes et les compétences-clés du diagnosticien



Projection du film «Les pièges du recueil » et analyse d'extraits filmés



Informations pratiques :

Durée : 2 jours soit 14 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 8

2. Répertorier et appliquer les différentes méthodes de collecte de données et d'analyse

- Opportunités et risques de différents outils : entretiens, observations, questionnaires, analyse statistiques,...
- De la sélection des outils et du ciblage des sources
- Comment analyser les informations récoltées ?
- Etablir le diagnostic et les préconisations : mettre en sens et en mots

Vous avez 5 minutes pour questionner votre témoin et faire le résumé de l'interrogatoire

3. Savoir mener un entretien de recueil de la préparation à l'élaboration de préconisations

- Préparation de l'entretien : identification de l'objectif et formulation des questions
- Récolter les bonnes informations
- Reformuler et valider vos données

Mener votre enquête policière et identifier le besoin réel de votre client

