

100son.net

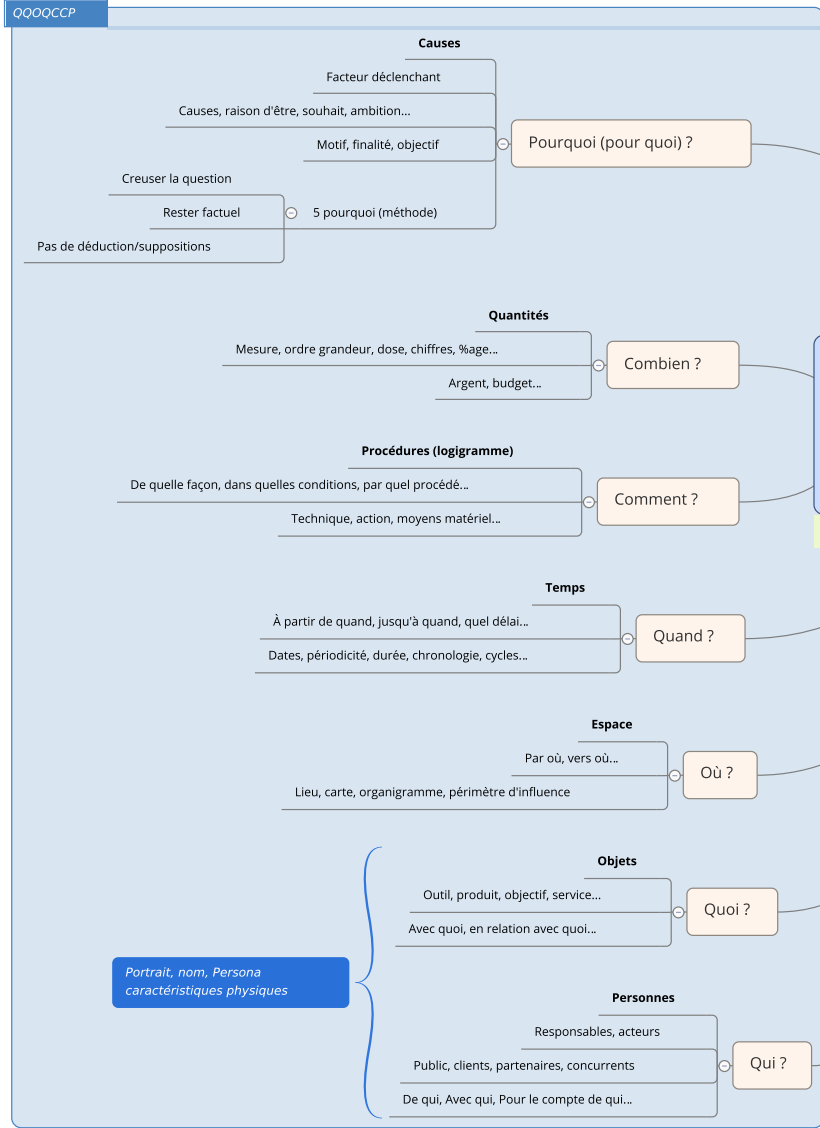
Comment analyser le besoin d'un prospect ?

MeetUp WPToulouse 7/02/2017

- Organisez vos idées avec le Mind Mapping : J-L Deladrière, F. Le Bihan...
- Convaincre en deux coups de crayon : Dan Roam
- Une feuille avec les 7 questions
- En forme de carte mentale
- Pré-remplie avec ce que vous savez déjà

Bibliographie

En pratique



Pourquoi (pour quoi) ?

Combien ?

Comment ?

Quand ?

Où ?

Quoi ?

Qui ?

Introduction

- Trouver une solution à un problème
- Analyser la demande d'un prospect
- Concevoir l'architecture d'un site web
- Illustrer un propos
- Expliquer un système
- Assurer une formation
- Présentation (MeetUp WP Toulouse)
- Besoins
 - La carte mentale
- Outil
 - CQCOQP
- Méthode

Interview prospect

- Poser des questions
- Écouter
- Prendre des notes
- Structurer la conversation => CQCOQP
- Trier les notes => carte mentale

Outil

- Carte mentale (heuristique, Mind map)
 - Aristote (384-322 AJC)
 - Tony Buzan (1942)
 - Boîtes (mots, images) liens
 - Schéma de la pensée
 - Représenter des liens
 - Spatialisation => mémoire
- Logiciels
 - FreeMind/FreePlane
 - XMind

Méthode

- CQCOQP
 - QQQCCP : wikipédia
 - SW « Qui a fait quoi, où, quand et pourquoi ? »
 - Systématique
- Questionnement
 - Empirique
 - Exhaustif
- Phase préalable à une démarche d'analyse
- Collecter des données
- Conditionne qualité analyse
- Simple, logique, systématique
- Aide à la décision