


Organisez vos idées avec le Mind Mapping :

J-L Deladrière, F. Le Bihan...

Convaincre en deux coups de crayon :  
Dan Roam


  
Bibliographie

Trouver une solution à un problème

Représenter l'architecture d'un site

Faire le plan d'une formation

Préparer une conférence (WC Marseille)

  
Bonus

CQQCOQP

Causes

Pourquoi (pour quoi) ?

Quantités

Combien ?

Procédures

Comment ?

Temps

Quand ?

Espace

Où ?

Objets


Quoi ?



Personnes


Qui ?



WordCamp Marseille 15/09/2017


  
**Comment analyser le besoin d'un prospect ?**



  
On y va !

Cyrille Sanson-Stern   
100son.net  
@100son\_net   
Un prospect  
Analyser le besoin  
+ Faire bonne impression  
Fournir un devis

  
Outil

Carte mentale  Schéma de pensée  
Logiciels  FreeMind/FreePlane  
XMind

  
Méthode

CQQCOQP  Wikipédia (QQOQCCP)  
7 questions  
Systématique  
Questionnement  Empirique  
Exhaustif  
Phase préalable à une démarche d'analyse  
Collecter données (prélèvements)  
Conditionne la qualité d'analyse  
Simple, logique  
Aide à la décision (diagnostic)

  
En pratique

Une feuille avec les 7 questions  
En forme de carte mentale  
Pré-remplie avec ce que vous savez déjà