



Conseil

LE GUIDE DE TRAVAIL ICONSEIL

Construire une offre irrésistible

Transformer votre expertise en une solution lisible, crédible et facile à acheter.

CE QUE VOUS ALLEZ CONSTRUIRE

Vous repartirez avec une offre d'une page : cible, promesse, parcours, livrables, preuves, cadre et prochaine étape.

Cédrick Benittah • Voir. Mouvoir. Ancrer. • iconseil.fr

AVANT DE COMMENCER

Ce guide doit laisser une trace dans votre activité

Il a été conçu comme un livre de travail. Vous pouvez le lire une première fois, puis revenir avec un stylo ou une tablette pour transformer chaque idée en choix commercial.



VOTRE POINT D'ARRIVÉE

Vous repartirez avec une offre d'une page : cible, promesse, parcours, livrables, preuves, cadre et prochaine étape.

MES NOTES

LE CAS FIL ROUGE

Suivez Thomas dans ses arbitrages

Thomas est consultant cybersécurité. Thomas vend des audits, des formations et du conseil. Ses prospects demandent un devis sur mesure avant même d'avoir compris la différence entre ses interventions.

SON OBJECTIF

Passer d'un catalogue de compétences à une offre achetable en une page.

Pourquoi ce cas ?

Les exemples rendent visible le raisonnement attendu : le point de départ, la décision prise, le résultat produit et la leçon à transposer. Le cas est pédagogique et fictif ; il ne constitue ni un témoignage ni une promesse de performance.

Votre manière de travailler

- Lisez la notion sans chercher tout de suite la phrase parfaite.
- Observez la mise en situation et nommez l'arbitrage réalisé.
- Complétez l'exercice avec des faits, des mots du terrain et une date.
- Comparez ensuite votre production aux repères de correction.
- Conservez les zones de notes : elles documentent l'évolution de votre offre.

MES NOTES

VOTRE PARCOURS

Une progression pensée pour être lue, annotée et appliquée

Chaque partie pose une idée, la montre en situation, puis vous invite à produire votre propre version. Les repères de correction et le glossaire se trouvent à la fin.

VOIR	Votre expertise n'est pas encore une offre	5
VOIR	P.R.O.M.E.S.S.E. : l'architecture qui rassure	10
MOUVOIR	Promettre juste, promettre fort	21
MOUVOIR	Donner une forme visible à la transformation	26
ANCERER	Rendre la décision plus sûre	31
ANCERER	L'épreuve du marché avant la perfection	37
ANCERER	Reperes de correction	42
ANCERER	Glossaire et index des notions	49

MES NOTES

VOIR • L'INTENTION

Votre expertise n'est pas encore une offre

Le prospect n'achète pas vos vingt années d'expérience, vos outils ou vos ateliers. Il achète un changement qu'il juge important, avec un niveau de risque acceptable.



Voir : une idée, un arbitrage, une trace.

LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Montrez votre offre actuelle à une personne proche de votre cible pendant 15 secondes, puis cachez-la.

MES NOTES

COMPRENDRE

Du catalogue à la décision

LE FIL DE LA DÉCISION

Une liste comme « coaching, conseil, formation et facilitation » décrit votre capacité, pas la décision du client. Plus le prospect doit assembler lui-même les briques, plus il reporte, compare ou demande un devis générique.

Une offre claire relie une situation de départ, un résultat souhaité et un chemin crédible. Elle réduit le travail mental nécessaire pour comprendre : est-ce pour moi, qu'allons-nous faire, qu'obtiendrai-je et que se passe-t-il ensuite ?

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

Les quatre niveaux de clarté

LE FIL DE LA DÉCISION



- Situation : le prospect se reconnaît immédiatement.
- Résultat : il comprend ce qui changera concrètement.
- Mécanisme : il voit pourquoi votre approche peut fonctionner.
- Cadre : il sait ce qui est inclus, attendu et décidé.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

Audit, sensibilisation, accompagnement RSSI et conformité sont présentes au même niveau.

L'ARBITRAGE

Commencer par la décision client et non par les expertises disponibles.

LA VERSION PRODUITE

Une entrée claire : sécuriser les fournisseurs critiques avant un audit donneur d'ordre.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

Une offre choisit un problème ; elle ne résume pas toute une carrière.

MES NOTES

APPLIQUER

Test des 15 secondes

Montrez votre offre actuelle à une personne proche de votre cible pendant 15 secondes, puis cachez-la.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 1.

À qui s'adresse-t-elle ?

Votre réponse...

Quel problème résout-elle ?

Votre réponse...

Quel résultat promet-elle ?

Votre réponse...

Quelle est la prochaine étape ?

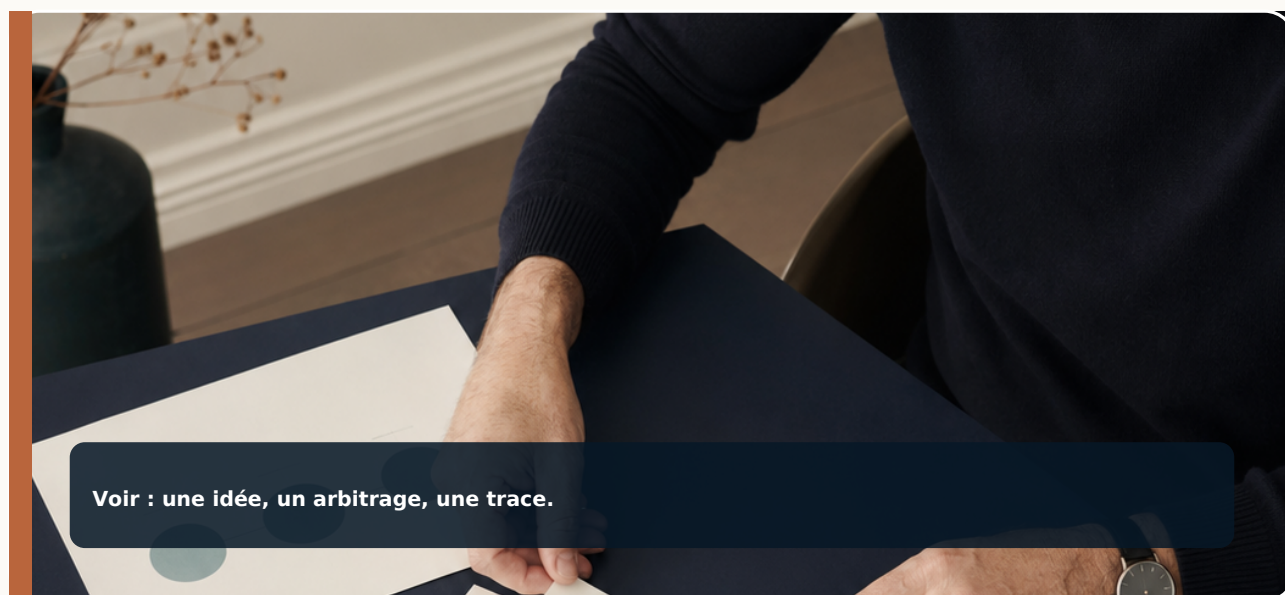
Votre réponse...

MES NOTES

VOIR • L'INTENTION

P.R.O.M.E.S.S.E. : l'architecture qui rassure

P.R.O.M.E.S.S.E. sert de contrôle qualité. Chaque lettre répond à une objection silencieuse du prospect.



LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Transformer les idées de cette partie en une décision concrète et testable.

MES NOTES

COMPRENDRE

P - Problème prioritaire

LE FIL DE LA DÉCISION



Décrivez le problème dans les mots du client et reliez-le à une conséquence. « Manque de visibilité » est trop vague ; « les prospects ne comprennent pas quelle prestation choisir et les rendez-vous se terminent sans prochaine étape » est exploitable.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

R - Résultat observable

LE FIL DE LA DÉCISION



Promettez un résultat que les deux parties peuvent reconnaître, sans garantir un chiffre que vous ne contrôlez pas. Préférez une offre structurée, trois messages testés ou un processus installé à une promesse absolue de chiffre d'affaires.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

O - Organisation du parcours

LE FIL DE LA DÉCISION



Découpez l'intervention en trois à cinq étapes orientées décisions. Le parcours rassure mieux qu'une longue description de méthode.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

M - Mécanisme distinctif

LE FIL DE LA DÉCISION



Nommez la logique qui relie vos étapes. Votre mécanisme n'a pas besoin d'être une invention scientifique : il doit expliquer pourquoi votre ordre, vos critères et vos livrables réduisent le risque.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

E - Éléments de preuve

LE FIL DE LA DÉCISION

Utilisez les preuves disponibles au bon niveau : résultats, cas, expérience comparable, démonstration, diagnostic, extrait de livrable ou témoignage spécifique.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

S - Sécurisation

LE FIL DE LA DÉCISION

Réduisez l'incertitude avec un périmètre clair, des critères d'entrée, des points de validation, des responsabilités explicites et, si pertinent, une garantie sur un livrable contrôlable.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

S - Simplicité d'achat

LE FIL DE LA DÉCISION



Une prochaine étape unique, un format compréhensible, un calendrier visible et une proposition courte accélèrent la décision.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

E - Étape suivante

LE FIL DE LA DÉCISION

Dites exactement quoi faire : réserver un diagnostic, répondre à trois questions, demander un exemple ou choisir une date. Plusieurs appels à l'action dispersent l'attention.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

Promesse : une approche globale et sur mesure de la cybersécurité.

L'ARBITRAGE

Vérifier chaque bloc P.R.O.M.E.S.S.E.

LA VERSION PRODUITE

Le prospect comprend le problème, le parcours, les preuves, le cadre et l'étape suivante.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

Chaque bloc répond à une objection silencieuse et réduit l'effort de décision.

MES NOTES

APPLIQUER

Votre décision d'application

Transformez les enseignements de cette partie en une décision testable.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 2.

P - Problème prioritaire

Votre réponse...

R - Résultat observable

Votre réponse...

O - Organisation du parcours

Votre réponse...

M - Mécanisme distinctif

Votre réponse...

Prochaine action, responsable et date

Votre réponse...

MES NOTES

MOUVOIR • L'INTENTION

Promettre juste, promettre fort

Une promesse crédible est spécifique sur le changement et honnête sur les conditions.



LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Écrivez une version orientée douleur, une version orientée résultat et une version orientée rapidité. Testez-les à voix haute.

MES NOTES

COMPRENDRE

La formule de base

LE FIL DE LA DÉCISION



« Pour [cible dans une situation], [nom de l'offre] permet de [résultat observable] grâce à [mécanisme], sans [friction principale]. » Utilisez-la comme échafaudage, puis simplifiez la phrase jusqu'à ce qu'elle sonne naturellement.

EXEMPLE EN SITUATION

Pour les consultants aux multiples expertises, Offre Claire transforme un catalogue de prestations en une offre prioritaire, présentable en une page, grâce à un travail guidé sur la cible, la promesse, le format et les preuves - sans repartir de zéro.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

Les mots qui affaiblissent

LE FIL DE LA DÉCISION



Ces expressions peuvent rester dans votre univers de marque, mais elles ne doivent pas porter seules la promesse. Remplacez-les par un changement observable ou une décision concrète.

- Solutions innovantes et sur mesure
- Accompagnement global
- Révéler votre potentiel
- Booster votre business
- Approche 360° sans résultat défini

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

Promesse ambitieuse : éliminer tous vos risques cyber.

L'ARBITRAGE

Promettre un changement observable et contrôlable.

LA VERSION PRODUITE

En 30 jours, cartographier les fournisseurs critiques et prioriser un plan de réduction des risques valide par la direction.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

La précision renforce la crédibilité sans garantir un impact que personne ne contrôle seul.

MES NOTES

APPLIQUER

Trois versions, une décision

Écrivez une version orientée douleur, une version orientée résultat et une version orientée rapidité. Testez-les à voix haute.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 3.

Version douleur

Votre réponse...

Version résultat

Votre réponse...

Version rapidité

Votre réponse...

Version retenue et raison

Votre réponse...

MES NOTES

MOUVOIR • L'INTENTION

Donner une forme visible à la transformation

Les livrables rendent le résultat tangible ; ils ne doivent pas devenir le centre de l'offre.



Mouvoir : une idée, un arbitrage, une trace.

LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Pour chaque étape, reliez ce que vous faites à ce que le client décide et à ce qu'il reçoit.

MES NOTES

COMPRENDRE

Trois étapes qui racontent une progression

LE FIL DE LA DÉCISION



Pour chaque étape, précisez une décision, une activité et une preuve d'avancement. Le client comprend ainsi pourquoi sa participation est nécessaire.

- Voir - diagnostiquer, sélectionner et poser les critères de réussite.
- Mouvoir - construire, décider, tester et ajuster.
- Ancrer - documenter, mesurer et rendre l'usage autonome.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

Livrable, résultat et impact

LE FIL DE LA DÉCISION



Un canevas rempli est un livrable. Une offre que l'équipe sait présenter est un résultat. Des cycles de vente plus courts constituent un impact possible. Ne confondez pas les trois : vous contrôlez le livrable, vous co-produisez le résultat et vous influencez l'impact.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

La proposition détaille quinze activités techniques.

L'ARBITRAGE

Organiser l'offre en Voir, Mouvoir et Ancrer.

LA VERSION PRODUITE

Diagnostic, arbitrage, transfert : chaque phase produit une décision et un livrable.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

Le parcours raconte la progression ; les livrables la rendent tangible.

MES NOTES

APPLIQUER

Architecture en trois colonnes

Pour chaque étape, reliez ce que vous faites à ce que le client décide et à ce qu'il reçoit.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 4.

Étape et objectif

Votre réponse...

Activité

Votre réponse...

Décision attendue

Votre réponse...

Livrable ou preuve

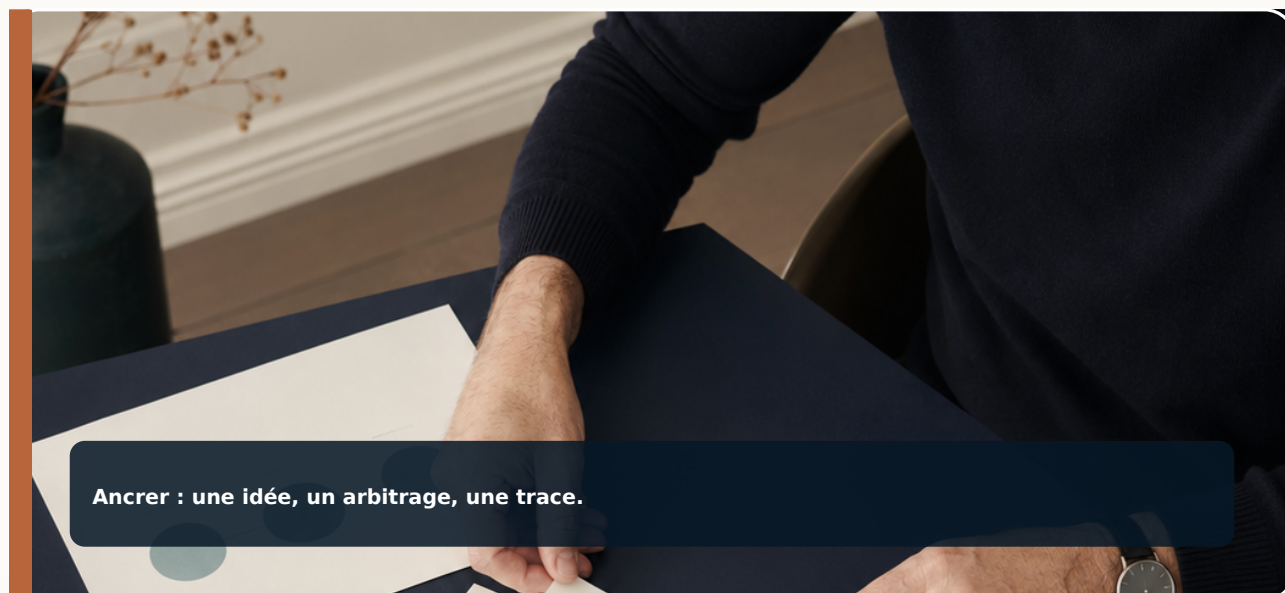
Votre réponse...

MES NOTES

ANCRER • L'INTENTION

Rendre la décision plus sûre

Une offre devient irrésistible quand la valeur perçue augmente et que l'effort, le délai et le risque paraissent maîtrisés.



LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Transformer les idées de cette partie en une décision concrète et testable.

MES NOTES

COMPRENDRE

Les six réducteurs de risque

LE FIL DE LA DÉCISION



- Un diagnostic ou des critères d'éligibilité avant engagement.
- Un périmètre et des exclusions visibles.
- Des jalons courts avec validation.
- Des exemples de livrables ou cas proches.
- Des rôles client/consultant explicites.
- Une garantie limitée à ce que vous contrôlez réellement.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

Le bonus utile

LE FIL DE LA DÉCISION

Un bonus doit accélérer l'usage ou supprimer un obstacle. Une checklist de préparation, une trame de message ou un modèle de suivi peuvent renforcer l'offre. Empiler des documents sans rôle précis dilue la valeur et augmente la charge perçue.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

PRENDRE DU RECUL

La règle qui protège votre décision

La meilleure garantie n'est pas toujours « satisfait ou remboursé ». Un cadrage exigeant, un jalon de validation ou un livrable défini peuvent mieux protéger les deux parties.



VOTRE ENGAGEMENT

Reformulez cette règle avec vos mots puis indiquez dans quelle situation vous l'appliquerez.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

Le prospect craint une mission longue, technique et envahissante.

L'ARBITRAGE

Rendre visibles les jalons, les exclusions et les responsabilités.

LA VERSION PRODUITE

Un périmètre de 30 jours, trois validations et un exemple anonymisé de cartographie.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

La sécurisation réduit le risque perçu sans ajouter une montagne de bonus.

MES NOTES

APPLIQUER

Votre décision d'application

Transformez les enseignements de cette partie en une décision testable.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 5.

Les six réducteurs de risque

Votre réponse...

Le bonus utile

Votre réponse...

Prochaine action, responsable et date

Votre réponse...

MES NOTES

ANCERER • L'INTENTION

L'épreuve du marché avant la perfection

Ne passez pas trois semaines à fabriquer le programme complet. Testez d'abord la décision d'achat.



Ancrer : une idée, un arbitrage, une trace.

LE MOUVEMENT À ACCOMPLIR

Avant publication, notez chaque élément de 0 à 2 : absent, partiel, clair.

MES NOTES

COMPRENDRE

Le test en cinq conversations

LE FIL DE LA DÉCISION



- Présentez la situation et le résultat en moins d'une minute.
- Demandez ce qui paraît le plus utile et le moins crédible.
- Faites reformuler l'offre par la personne.
- Proposez une prochaine étape réelle, même limitée.
- Notez les objections sans les combattre immédiatement.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

COMPRENDRE

Les signaux à suivre

LE FIL DE LA DÉCISION

La compréhension se voit dans la reformulation. L'intérêt se voit dans les questions. L'intention se voit dans une action. La validation commerciale commence lorsqu'une personne accepte de consacrer du temps, de partager des données, d'introduire un décideur ou de payer.

À INSCRIRE DANS VOS NOTES

Notez maintenant la phrase, le fait ou la décision que vous voulez conserver de cette page.

MES NOTES

OBSERVER

Mise en situation : Thomas passe de l'idée à la décision

Lisez le cas comme un raisonnement, pas comme une recette. Cherchez ce qui change entre l'avant et l'après.

AU DÉPART

Thomas veut finaliser toute la méthode avant de la présenter.

L'ARBITRAGE

Tester la décision d'achat lors de cinq conversations.

LA VERSION PRODUITE

Trois prospects reformulent correctement l'offre ; deux demandent le calendrier et le prix.

CE QUE LE CAS NOUS APPREND

L'action du prospect est un signal plus fort que son compliment.

MES NOTES

APPLIQUER

Score de préparation

Avant publication, notez chaque élément de 0 à 2 : absent, partiel, clair.

AVANT D'ÉCRIRE

Les repères de correction de cette activité se trouvent dans la partie finale, à l'entrée 6.

Cible et déclencheur

Votre réponse...

Problème et conséquence

Votre réponse...

Résultat observable

Votre réponse...

Parcours

Votre réponse...

Preuves

Votre réponse...

Cadre

Votre réponse...

Prochaine étape

Votre réponse...

MES NOTES

REPERES DE CORRECTION

Vérifier la qualité d'une réponse, pas recopier un modèle

La plupart des activités de ce guide n'ont pas une seule bonne phrase. Les pages suivantes montrent une réponse possible issue du cas fil rouge et les critères qui permettent d'évaluer votre propre travail.

PRINCIPE DE CORRECTION

Votre réponse est solide si elle est spécifique, observable, cohérente avec les faits et reliée à une prochaine action.

MES NOTES

CORRECTION • VOIR

Votre expertise n'est pas encore une offre

Montrez votre offre actuelle à une personne proche de votre cible pendant 15 secondes, puis cachez-la.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

Une entree claire : securiser les fournisseurs critiques avant un audit donneur d'ordre.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle répond explicitement aux champs essentiels : À qui s'adresse-t-elle ?, Quel problème résout-elle ?, Quel résultat promet-elle ?.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal a rechercher ensuite

Une offre choisit un probleme ; elle ne resume pas toute une carriere.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

CORRECTION • VOIR

P.R.O.M.E.S.S.E. : l'architecture qui rassure

Produire une décision concrète à partir de la partie.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

Le prospect comprend le problème, le parcours, les preuves, le cadre et l'étape suivante.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle distingue ce qui est observé de ce qui reste supposé.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal à rechercher ensuite

Chaque bloc répond à une objection silencieuse et réduit l'effort de décision.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

CORRECTION • MOUVOIR

Promettre juste, promettre fort

Écrivez une version orientée douleur, une version orientée résultat et une version orientée rapidité. Testez-les à voix haute.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

En 30 jours, cartographier les fournisseurs critiques et prioriser un plan de réduction des risques valide par la direction.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle répond explicitement aux champs essentiels : Version douleur, Version résultat, Version rapidité.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal à rechercher ensuite

La précision renforce la crédibilité sans garantir un impact que personne ne contrôle seul.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

CORRECTION • MOUVOIR

Donner une forme visible à la transformation

Pour chaque étape, reliez ce que vous faites à ce que le client décide et à ce qu'il reçoit.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

Diagnostic, arbitrage, transfert : chaque phase produit une décision et un livrable.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle répond explicitement aux champs essentiels : Étape et objectif, Activité, Décision attendue.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal à rechercher ensuite

Le parcours raconte la progression ; les livrables la rendent tangible.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

CORRECTION • ANCRER

Rendre la décision plus sûre

Produire une décision concrète à partir de la partie.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

Un perimetre de 30 jours, trois validations et un exemple anonymise de cartographie.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle distingue ce qui est observé de ce qui reste supposé.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal a rechercher ensuite

La securisation reduit le risque percu sans ajouter une montagne de bonus.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

CORRECTION • ANCRER

L'épreuve du marché avant la perfection

Avant publication, notez chaque élément de 0 à 2 : absent, partiel, clair.

EXEMPLE DE RÉPONSE - THOMAS

Trois prospects reformulent correctement l'offre ; deux demandent le calendrier et le prix.

Les critères d'une réponse solide

- La formulation nomme une situation ou un fait concret.
- Elle répond explicitement aux champs essentiels : Cible et déclencheur, Problème et conséquence, Résultat observable.
- Elle conduit à une décision, un livrable ou un test daté.
- Elle peut être comprise sans connaître votre méthode.

Le signal à rechercher ensuite

L'action du prospect est un signal plus fort que son compliment.

POUR PROGRESSER

Si votre réponse reste générale, revenez au dernier fait observable et ajoutez une date de test.

MES NOTES

GLOSSAIRE ET INDEX

Les mots utiles, retrouvés au bon endroit

Chaque définition tient en une phrase. Les numéros renvoient aux pages d'ouverture des parties dans lesquelles la notion est introduite ou mobilisée.

Offre	Ensemble cohérent reliant une situation, un résultat, un parcours, des preuves et un cadre d'achat.	5, 26, 37
Promesse	Changement attendu formulé de manière attractive, observable et honnête.	10, 21
P.R.O.M.E.S.S.E.	Grille de contrôle de la clarté, de la crédibilité et du cadre de l'offre.	10
Résultat observable	Livrable ou changement que le client et le consultant peuvent reconnaître.	10, 21
Mécanisme distinctif	Logique qui explique comment les étapes de l'offre produisent le changement visé.	10, 26
Périmètre	Frontière explicite de ce qui est inclus, exclu et attendu de chaque partie.	10, 26, 31
Livrable	Trace tangible remise ou construite pendant l'accompagnement.	26
Preuve	Élément qui réduit une incertitude : cas, démonstration, méthode ou résultat documenté.	31
Risque perçu	Incertitude ressentie par l'acheteur avant de s'engager.	31
Test des 15 secondes	Test de compréhension rapide qui vérifie ce qu'une personne retient de l'offre.	5, 37

MES NOTES

CONTROLLER

Votre checklist avant le terrain

Cochez uniquement ce que vous pouvez expliquer ou montrer. Un point non coché devient une hypothèse à travailler, pas une raison de tout retarder.

- ☐ La cible se reconnaît dès la première phrase.
- ☐ Le problème prioritaire est relié à une conséquence.
- ☐ Le résultat est observable et réaliste.
- ☐ Le mécanisme explique pourquoi le parcours fonctionne.
- ☐ Chaque phase produit une décision ou une preuve.
- ☐ Les inclusions, exclusions et rôles sont explicites.
- ☐ Les preuves correspondent au niveau de promesse.
- ☐ Une seule prochaine étape est proposée.

MES NOTES

PASSER A L'ACTION

Votre plan d'application

Avancez dans l'ordre et datez chaque étape. Une progression visible vaut mieux qu'une intention parfaite.

1

Auditer l'offre actuelle avec le test des 15 secondes.

Date : _____

2

Choisir un probleme et ecrire trois promesses.

Date : _____

3

Construire le parcours en trois phases.

Date : _____

4

Associer livrables, preuves et reducteurs de risque.

Date : _____

5

Assembler l'offre en une page.

Date : _____

6

Tester la reformulation et l'intention dans cinq conversations.

Date : _____

MES NOTES

LA SUITE

Votre guide est rempli. Votre prochaine décision commence maintenant.

Vous disposez des critères, des exemples, des exercices et d'une première version. L'étape suivante consiste à confronter ce travail au marché et à accélérer les arbitrages qui restent difficiles.



VOTRE ACQUIS

Vous repartirez avec une offre d'une page : cible, promesse, parcours, livrables, preuves, cadre et prochaine étape.

Offre Claire

Vous voulez arbitrer plus vite, challenger votre promesse et repartir avec une architecture finalisée ? Offre Claire transforme le travail du guide en offre prête à être présentée et testée.

Découvrir l'accompagnement sur iconseil.fr

Cédrick Benittah - contact@iconseil.fr - iconseil.fr

MES NOTES
