

Avec cet exercice, vous entraînez votre flexibilité. Car de nombreux chemins mènent au but et vous ne savez généralement lequel est le meilleur qu'après coup.



Décrivez l'offre concrète sur laquelle vous vous basez pour amener votre groupe cible à modifier son comportement.

Réfléchissez à trois offres totalement différentes qui pourraient également aboutir sur ce changement de comportement.

1



LA PRESTATION

2

3

Réfléchissez aux principaux avantages et inconvénients de votre première offre et des trois offres alternatives.

1

AVANTAGE
INCONVÉNIENT

1

AVANTAGE
INCONVÉNIENT

2

AVANTAGE
INCONVÉNIENT

3

AVANTAGE
INCONVÉNIENT