

## LA REGLE DES 4 X 20

- ◆ C'est une **étape décisive** qui va conditionner l'échec ou la réussite de l'entretien.
- ◆ En effet, **un prospect nous juge** sur :
  - ✓ Les 20 premières SECONDES de l'échange
  - ✓ Nos 20 premiers MOTS
  - ✓ Nos 20 premiers PAS
  - ✓ Nos 20 premiers GESTES

**On n'a jamais l'occasion de  
faire 2 fois  
une première bonne impression !**