

SUSCITER l'intérêt : **L'ÉVÈNEMENT**

- ✓ **L'événement** vise à **donner une information clé** de nature à **susciter l'intérêt** de votre interlocuteur, qu'il s'agisse de votre cible ou de quelqu'un qui fait barrage.
 - ✓ **L'événement peut revêtir la forme :**
 - **D'un intérêt économique :**
 - « J'ai un système qui permet d'économiser jusqu'à 20% de consommables sur votre ligne de production » ou
 - « Je souhaite vous présenter une méthode qui vous permette de prospecter sans investir »
 - **D'un intérêt lié à la nouveauté**
 - « J'ai un nouveau service qui vous permet de vous démarquer de vos concurrents » ou
 - « Je suis nouveau sur le secteur et je souhaite venir me présenter car j'ai une méthode de travail différente de celle de mes confrères »
- A vous de réfléchir en amont à ce qui peut intéresser votre interlocuteur.
- ✓ Bien entendu, **tous ces événements doivent être vrais** car au moment du rendez-vous, ce sera votre entrée en matière.

L'événement

=

Se différencier et créer le besoin