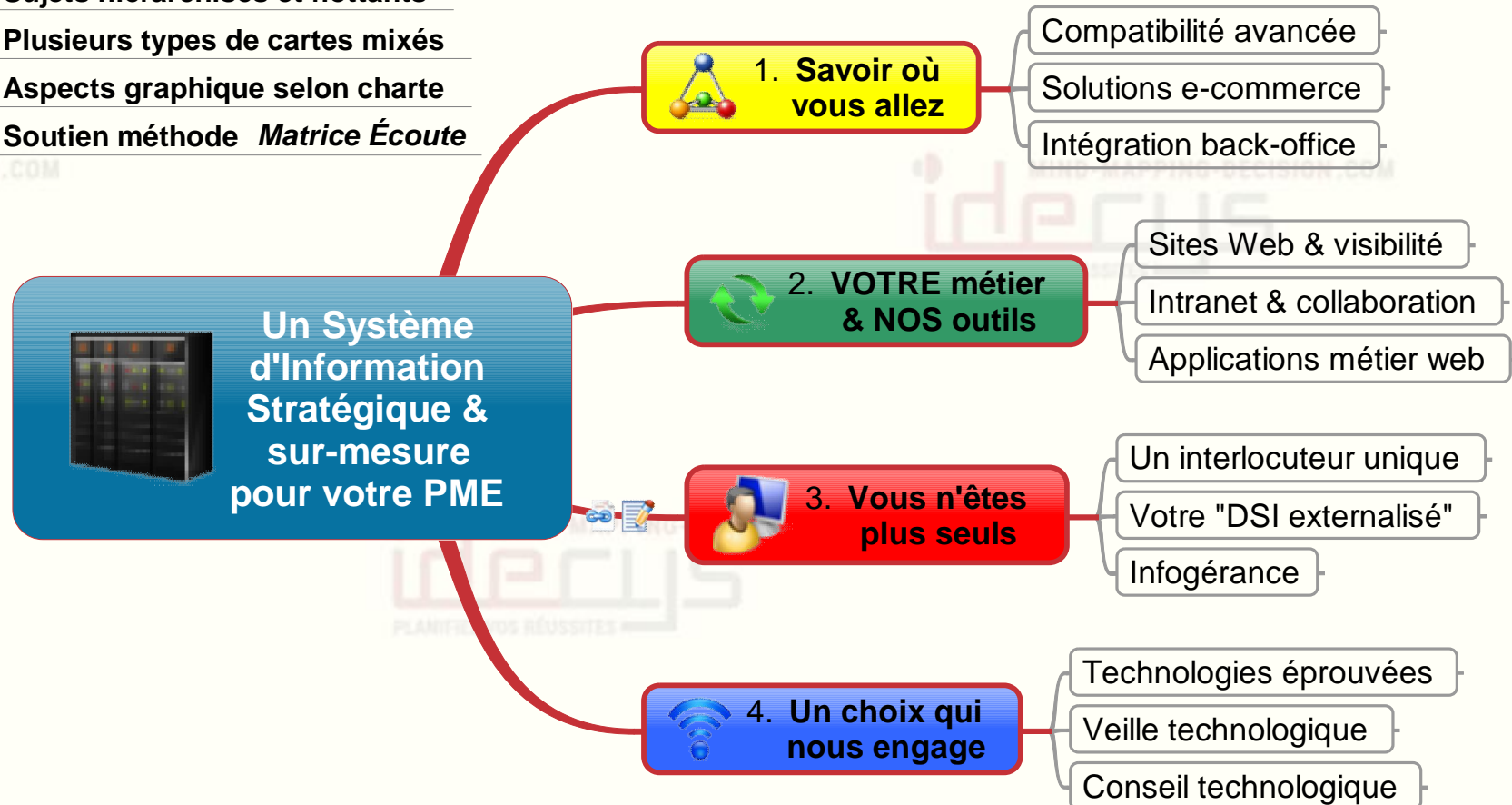


# Découvrir les besoins du prospect avec la matrice d'écoute

Exemple d'une Agence Web: sites web, développement, intégration de systèmes

## ✓ Apports

1. Sujets hiérarchisés et flottants
2. Plusieurs types de cartes mixés
3. Aspects graphique selon charte
4. Soutien méthode *Matrice Écoute*



**Pour Quoi ?**

- Vocation et non "Produits"
- L'excellence de l'entreprise
- Ce qui la rend différente

**Comment ?**

- Les frustrations du client
- Là où il veut des solutions
- Là où il veut être rassuré

**Quoi ?**

- Le "catalogue" de l'entreprise
- Ses compétences appliquées
- Ses réalisations concrètes