## Exemples de questions

|  |  |
| --- | --- |
| Accroche | Réponse que je peux apporter |
| J’ai constaté que vous étiez préoccupé par la question du cycle de vie des emballages de vos produits agro-alimentaires… Je crois que nous partageons certaines préoccupations et expertises… |  |
| Quels sont vos objectifs pour améliorer votre packaging à court terme ? À long terme ? |  |
| Le packaging est-il une préoccupation importante dans votre chaine de production ? |  |
| Quelles sont les évolutions que vous recherchez aujourd’hui en termes de nouveaux produits ou services ? |  |
| Qu'attendez-vous du bureau d’études avec lesquel vous travaillez aujourd’hui ? |  |
| De quelles ressources d’innovation disposez-vous dans votre contexte de production ? |  |
| Aimeriez-vous pouvoir créer des emballages hybrides facilement recyclables ? |  |
| Quelles questions vous posez-vous (ou que voulez-vous savoir) à propos du cycle de vie des emballages ? | 1. Je vous recommande l’article AOL sur MDP Design pour mieux comprendre la question du cycle de vie 2. Je vous envoie un lien vers notre micro learning sur le cycle de vie 3. Je vous explique comment MDP Design est à la fois force proposition et prend tout en charge de l’idée au prototype |
| Selon vous, quels sont vos besoins en termes de sécurité alimentaire ? | **Exemple : Faire barrière aux micro-organismes :**   1. Je vous explique comment le plastique est certainement le meilleur emballage pour garantir la sécurité alimentaire de vos consommateurs 2. Je vous explique qu’il existe plusieurs types de plastiques et que la vision unilatérale des effets néfastes du plastique relève d’un niveau d’information insuffisant 3. Je vous envoie vers un très bon article sur le blog de MDP Design ou bien sur le site de la fondation Next Step |
| Qu'attendez-vous de votre relation avec un fournisseur ou prestataire ? | Question ouverte – réponse ouverte et libre. Une fois la confiance créée expliquer à quel point vos visions de cette question sont capables de converger… |
| A quel moment puis-je vous appeler ? |  |

## Mais le prospect peut aussi vous aider… Vous le sollicitez sur…

Exemple : Son Feedback sur notre livre blanc

## Parlez-lui de lui :

**Dans l’échange vous le mettez en valeur dans la pratique professionnelle :**

Vous appréciez particulièrement (telle caractéristique) qu’il met en avant dans sa pratique professionnelle… telle façon d’aborder un problème… tel problème particulier qu’il a résolu…