

Pourquoi les clients vous choisissent-ils?



Partie A : Autoexamen

1. Quel est le produit ou service que vous offrez? En quoi se distingue-t-il de la concurrence?

2. Énumérez les raisons pour lesquelles vos clients choisissent votre produit ou service.

Partie B : Retour sur la discussion

3. Qu'avez-vous appris de cette discussion quant à l'expansion commerciale que vous souhaitez mettre en pratique dans votre propre entreprise?
