

?



**Sans question, pas de réponses**

**Sans réponse, pas de ventes**

**Sans vente, pas d'argent**



**La même question conduit à la même réponse**

**Changer la question et vous aurez une autre réponse**

Combien de fois me suis-je dit:

***« Je me suis encore posé la question »***

ou bien

***« Je m'étais encore dit que »***

ou encore

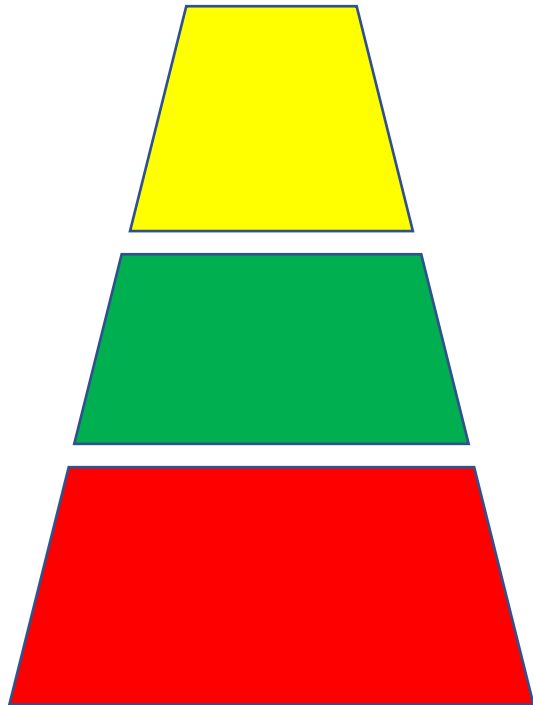
***« J'ai toujours pensé que... »***





# Redoutons-nous les questions?

## Esquiver les questions

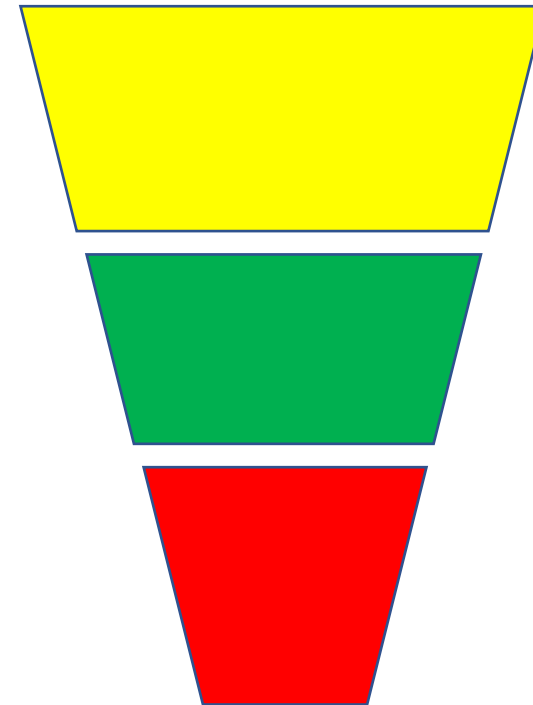


Questions

Réponse(s)?

Complications

## Faire face aux questions



Combien de fois écoutons-nous?  
Combien de fois NOUS écoutons-nous



# Pourtant on nous fait entrevoir

## Les risques



## Les chances



...et dans notre intérieur nous le savons...



## comparer

# interruption

critiquer

# être ailleurs

## préparer une réponse

**avoir son opinion**

# Attendre de pouvoir s'exprimer

# Pas le temps

CRIVAL®

[illegible]

christophe walch

**Se mettre dans les chaussures d'autrui**



CRIVAL®

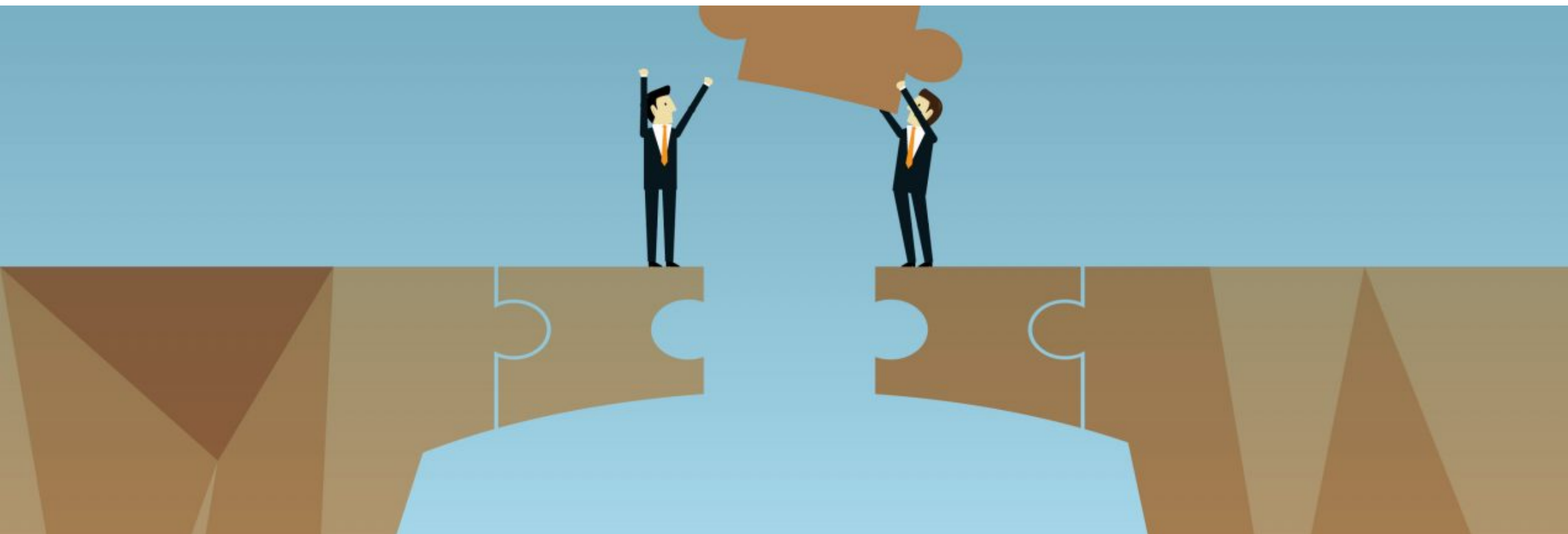
christophe walch

**Considérer la question d'autrui comme:**

**Une sorte d'ouvre-porte!**



- Garder la porte ouverte pendant que la nôtre reste ouverte
- Prendre l'autre en considération
- Faire connaissance avec autrui
- Utiliser l'opportunité d'échanger et d'élargir notre savoir faire



**La dernière brique du pont ?**

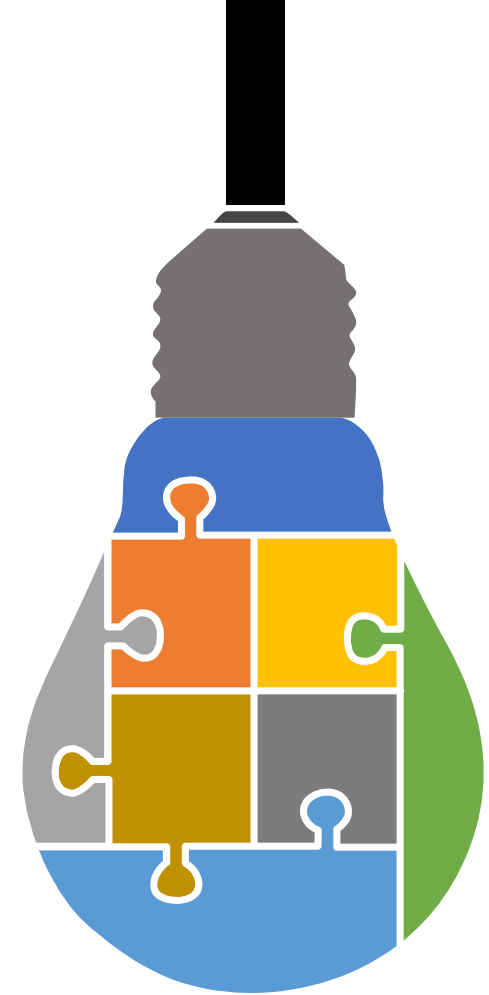


christophe walch

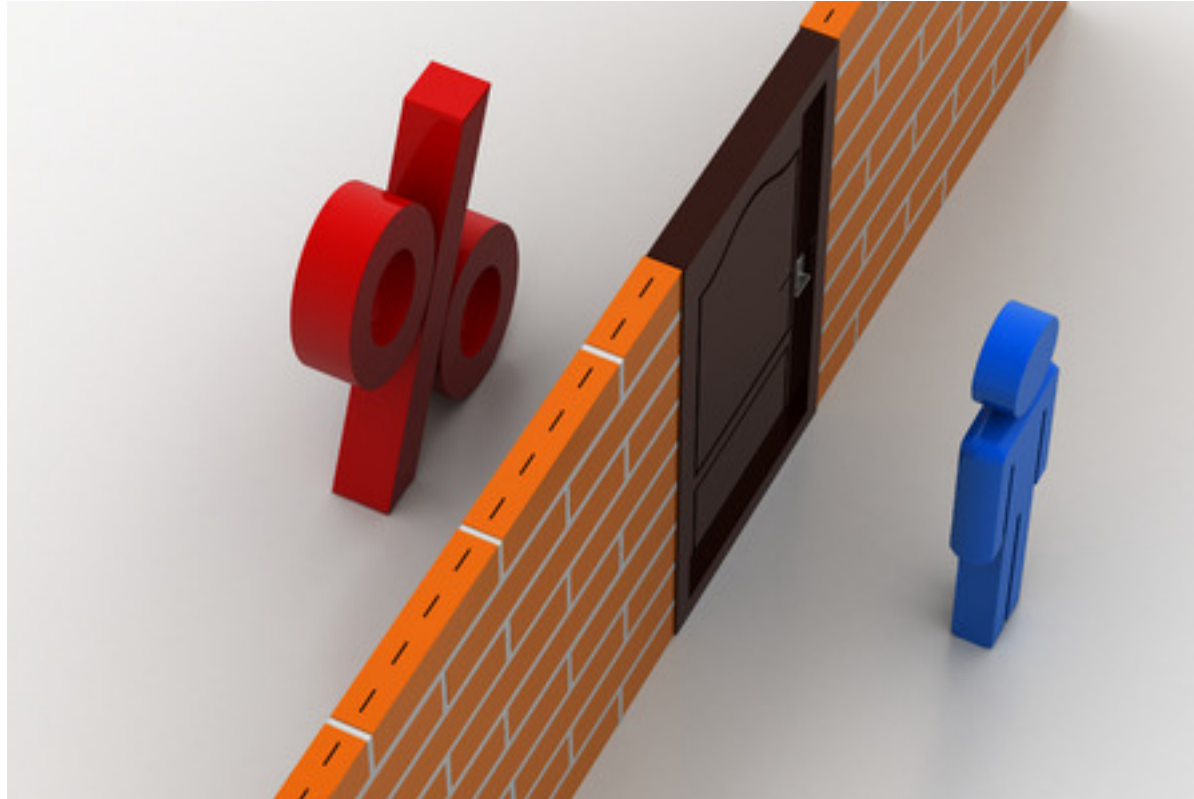
**Considérer la question comme:**

**L'intérêt qu'une personne porte à notre sujet**

- Quelle est sa relation avec le sujet?
- Pourquoi a-t'il/elle posé cette question?
- Trouver comment cette personne pourrait nous soutenir



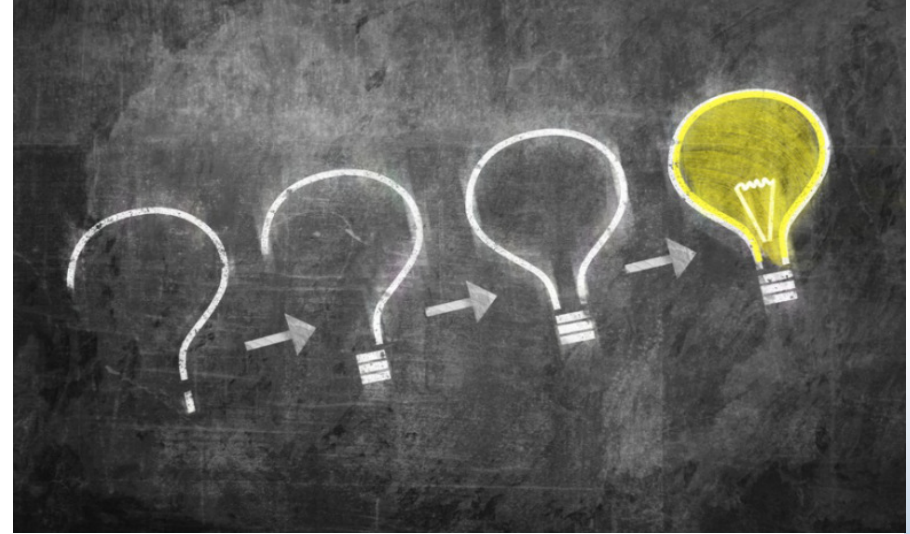




**Qu'y a-t'il derrière une question?**

**Considérer la question comme:**

## **Un défi d'amélioration**



- Quel est le sens de la question?
- Comment la question pourrait-elle être posée différemment?
- Comment pourrait-elle aussi être formulée?
- Quel est le défi?
- Qu'est ce qui peut être changé ou amélioré

# Quel est l'objectif d'une question?

- Quelle est son intention?
- Qu'est ce qui est demandé?
- Quel est le sens de la demande?
- Qu'est ce qui est attendu?





## Objectif de l'innovation

Quel est l'objectif d'un tire bouchon?



De retirer le bouchon?...



- **Mais l'objectif final?**



- **De tirer le vin!**



**Une perle est générée par un grain de sable...**



christophe walch

**Mais alors quelles questions**



# Nos compétences

**Quelles sont elles?**

**Comment sont elles utilisées?**

**Combien sont elles valorisées?**

# Notre infrastructure

**Quelles sont elles?**

**Comment sont elles utilisées?**

**Combien sont elles valorisées?**

# Notre environnement

**Quel est il?**

**Comment est il utilisé?**

**Combien est il valorisé?**



# Par exemple

Une entreprise qui travaille dans l'évènementiel:

Compétences: éclairage, son, mise en scène, etc...

Infrastructure: Scènes, lumière, caméras, micros...

Plus d'évènements... que faire....????





## **Solution:**

**Salons virtuels pour entreprises**

**Expo produits**

**Présentations nouveautés**





**Merci et bons questionnements!**