

Se préparer

Personne à rallier

1. Quels sont les liens entre ce qui anime la personne et l'enjeu ou votre solution mis de l'avant?

2. En quoi l'enjeu et votre solution s'inscrivent dans les motivations et les objectifs professionnels et personnels de la personne à rallier?

3. Croyez-vous que la personne que vous souhaitez rallier soit plus sensible aux solutions novatrices ou aux solutions éprouvées?

4. Pourquoi cette personne vous dirait-elle « oui »?

Se préparer

Personne à rallier

5. À quoi a-t-elle dit « oui » dernièrement?

6. Pourquoi cette personne vous dirait-elle « non »?

7. Qui a de l'influence sur la personne que vous souhaitez rallier?

8. Votre solution a-t-elle été adoptée par un leader du même secteur d'activité?

Se préparer

Personne à rallier

9. Si vous tentez de rallier plusieurs personnes, lesquelles seraient plus enclines à vous dire « oui » ?

10. Que pense la personne à rallier de votre organisation ou de vos partenaires?

11. Par quels canaux, activités ou événements, pourrez-vous joindre la personne à rallier?