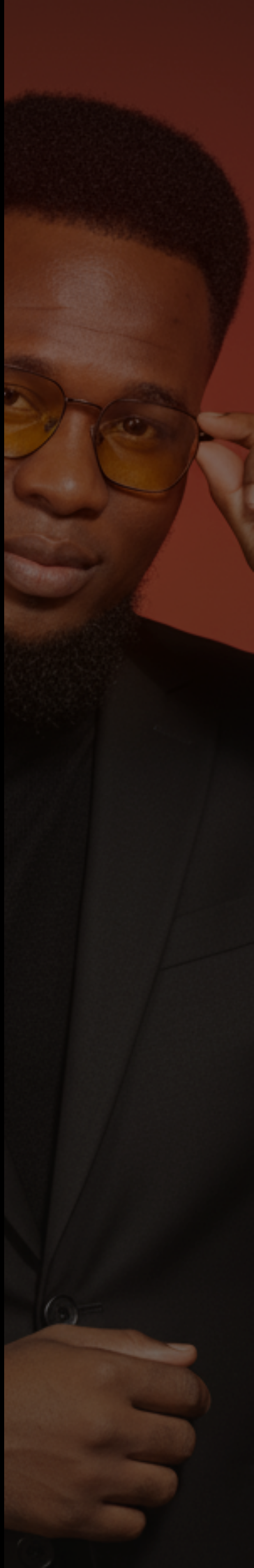
François Xavier
avecfrancoisxavier.com

CONSTRUIS TON SYSTÈME DE CONTENU

# LES QUESTIONS QUI FREINENT LA DÉCISION

Une grille pour comprendre ce qui fait hésiter une personne et y répondre naturellement dans tes contenus.



**OUTIL PRATIQUE À COMPLÉTER**

5 pages • avecfrancoisxavier.com

AVANT DE RÉPONDRE

# UNE OBJECTION N'EST PAS TOUJOURS DITE

Une personne peut être intéressée, visiter ton offre, puis repartir sans poser une seule question.

1

### ELLE NE COMPREND PAS ENCORE

« Est-ce que cette offre correspond vraiment à mon problème ? »

2

### ELLE DOUTE DU RÉSULTAT

« Est-ce que cela peut fonctionner dans ma situation ? »

3

### ELLE MANQUE DE CONFIANCE

« Pourquoi travailler avec cette personne plutôt qu'une autre ? »

4

### ELLE PENSE MANQUER DE TEMPS

« Est-ce que je pourrai réellement suivre ou appliquer ? »

5

### ELLE HÉSITE SUR LE PRIX

« Est-ce que le résultat vaut ce que je vais investir ? »

**TON CONTENU PEUT RÉPONDRE AVANT MÊME QU'ON TE POSE LA QUESTION.**

Le but n'est pas de forcer. Il est de retirer ce qui reste flou.

ANALYSE

# PRENDS UNE OBJECTION À LA FOIS

Ne réponds pas seulement avec un argument. Cherche d'abord ce qui inquiète réellement la personne.

## 1 LES MOTS QU'ELLE UTILISE

Quelle phrase, question ou hésitation as-tu déjà entendue ?

## 2 LA PEUR DERRIÈRE LA QUESTION

Qu'est-ce que cette personne essaie d'éviter : perdre de l'argent, du temps, se tromper ou être déçue ?

## 3 LA RÉPONSE LA PLUS HONNÊTE

Que peux-tu expliquer sans exagérer ni promettre un résultat impossible ?

### LA PREUVE À AJOUTER

Un exemple, une démonstration, un témoignage ou une limite clairement expliquée.

PRÉPARE TES RÉPONSES

# LES CINQ OBJECTIONS À TRAVAILLER

Complète chaque phrase avec les mots que tes prospects utilisent réellement.

**1 COMPRÉHENSION**

La personne ne comprend pas encore...

**2 RÉSULTAT**

Elle doute que l'offre puisse...

**3 CONFIANCE**

Elle hésite à me faire confiance parce que...

**4 TEMPS**

Elle pense ne pas avoir le temps de...

**5 PRIX**

Elle ne voit pas encore pourquoi l'investissement...

PASSE À LA CRÉATION

# TRANSFORME LES HÉSITATIONS EN CONTENUS

Chaque contenu doit répondre à une vraie question, pas inventer une peur que ton prospect n'a jamais exprimée.

**CONTENU 1**

Objection : _____

Réponse ou preuve : _____

**CONTENU 2**

Objection : _____

Réponse ou preuve : _____

**CONTENU 3**

Objection : _____

Réponse ou preuve : _____

**CONTENU 4**

Objection : _____

Réponse ou preuve : _____

**CONTENU 5**

Objection : _____

Réponse ou preuve : _____

**UNE BONNE RÉPONSE NE MET PAS LA PRESSION.**

Elle aide simplement la personne à décider avec plus de clarté.