



VOUS, VOUS, VOUS...

**1 SEUL point de vue intéresse le client le SIEN !**

IL DOIT DONC ÊTRE AU CENTRE DE TOUT.

Il ne connaît que SA SITUATION

Il ne voit QUE les PROBLEMES qu'il veut résoudre.

Que ce soit VOUS ou un AUTRE qui règle son problème.

Vous devez donc **utiliser ce qui lui plaît d'entendre.**

- VOUS tirerez de cette solution 3 avantages : 1/ 2/ 3/
- Vous allez ECONOMISER x centaines d'euros par jour...
- Vous allez REDUIRE VOS CHARGES de x euros par jour
- Vous allez TIRER x centaines d'euros en plus de votre ACTIVITE...

N'oubliez pas !

**VOUS, VOUS, VOUS ...**