



## FICHE MÉTHODE

### Faire un plan de découverte

Différents modèles proposent de classer les questions dans des rubriques.

#### Le modèle des **4S**

- S**ituation actuelle :  
Quel est le problème rencontré ?
- S**olution actuelle :  
Comment le *prospect* répond à ce problème ?
- S**ituation future (envisagée) :  
Que veut le *prospect* ?
- S**olution future (envisagée) : Comment pense-t-il y parvenir ?

#### Le modèle **FOCA**

- F**aits : Quel est l'équipement actuel du *prospect* ?  
Comment s'en sert-il ?
- O**pinion : Qu'en pense-t-il ?
- C**hangement attendu : Que souhaite-t-il changer ou améliorer ?
- A**ction : Qu'a-t-il fait jusqu'à présent ?  
Que compte-t-il faire ?

#### Le modèle des **2S**

- S**ituation actuelle :  
Quelle est la problématique du *prospect* ?
- S**olution envisagée :  
Que souhaite-t-il faire ?

#### Le modèle **FARP**

- F**aits : Quelle est la problématique du *prospect* ?
- A**ctions menées : Qu'a-t-il fait jusqu'à présent ?
- R**ésultats obtenus : Pour quels résultats ?
- P**erception : Qu'en pense-t-il ?