**FICHE ONE TWO ONE –**

**“PRISE DE NOTES POUR RECOMMANDER”**

**1) Infos rapides sur la personne rencontrée**

* Prénom / Nom : ……………………………………………………
* Entreprise : ……………………………………………………
* Métier / Fonction : ……………………………………………………
* Téléphone : ……………………………………………………
* Email : ……………………………………………………
* Zone géographique : ……………………………………………………
* Date du One Two One : ………./………./……….
* Lieu / visio : ……………………………………………………

**2) Ce qu’il/elle fait exactement (en 1 phrase)**

➡️ Phrase simple pour expliquer son activité :

……………………………………………………………………………………………………….

**3) Ses offres / prestations principales**

1. ……………………………………………………………………………………………………….
2. ……………………………………………………………………………………………………….
3. ……………………………………………………………………………………………………….

**4) Les problèmes qu’il/elle résout**

* Problème #1 : ……………………………………………………………………………………….
* Problème #2 : ……………………………………………………………………………………….
* Problème #3 : ……………………………………………………………………………………….

**5) Client idéal (le profil à recommander)**

* Secteur(s) : ……………………………………………………………………………………..
* Taille de structure : ………………………………………………………………………….
* Type de décisionnaire : ☐ Dirigeant ☐ DAF ☐ RH ☐ Responsable commercial ☐ Autre : ……….
* Zone : ………………………………………………………………………………………………
* Budget habituel / panier moyen : …………………………………………………………..
* Timing idéal : ☐ urgent ☐ sous 30 jours ☐ 3 mois ☐ 6 mois ☐ autre : …………..

**6) Les “signaux” qui montrent qu’on peut le recommander**

☐ “Ils disent qu’ils manquent de…” : ……………………………………………………………

☐ “Ils viennent de…” : ………………………………………………………………………………

☐ “Ils ont un souci avec…” : ………………………………………………………………………

☐ “Ils cherchent…” : ………………………………………………………………………………….

☐ “Ils veulent améliorer…” : ………………………………………………………………………

**7) Comment le recommander facilement (script prêt à dire)**

**Phrase courte type (30 secondes)**

“……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………”

**3 mots-clés pour le présenter**

1. ………………………………….  2) ………………………………….  3) ………………………………….

**8) Ses avantages / différenciants (ce qui fait la différence)**

* ……………………………………………………………………………………………………….
* ……………………………………………………………………………………………………….
* ……………………………………………………………………………………………………….

**9) 2 success stories (preuves concrètes)**

**Exemple #1**

* Client / contexte : ………………………………………………………………………………
* Résultat obtenu : ……………………………………………………………………………….

**Exemple #2**

* Client / contexte : ………………………………………………………………………………
* Résultat obtenu : ……………………………………………………………………………….

**10) Ce qu’il/elle recherche dans eXpansion**

* Type de recommandations souhaitées : …………………………………………….
* Type de partenaires stratégiques : …………………………………………………….
* Ce qu’il/elle ne veut pas : ………………………………………………………………….

**11) Les bonnes personnes à lui présenter (idées de mise en relation)**

1. Nom : ………………………………………….. / Activité : …………………………………………..
2. Nom : ………………………………………….. / Activité : …………………………………………..
3. Nom : ………………………………………….. / Activité : …………………………………………..

**12) Prochaine action (très important)**

☐ Je le/la recommande à : …………………………………………………… avant le ……/……/……

☐ Je lui envoie un contact : ……………………………………………………

☐ Je fais une mise en relation par WhatsApp / mail

☐ Autre : ………………………………………………………………………………………………

**13) Notes libres**

……………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………………………………….