

- LA TECHNIQUE DES QUESTIONS
  - Qu'est-ce qu'une question ? Les caractéristiques d'une bonne question ? Pourquoi poser des questions ? QUELLES QUESTIONS POSER ? Quelles questions poser ? Les différents types de questions
  - Les questions d'information
  - Les questions d'approfondissement
  - Les questions tactiques
- QUELQUES CONSEILS D'UTILISATION ET EXEMPLES DE QUESTIONS EN SITUATION
  - Quelques conseils d'utilisation
  - Quand et comment poser les questions ? En situation de négociation
  - Après les entretiens
  - Pour l'animation de réunions
  - En situation d'évaluation
  - La construction des exposés
  - Les questions et l'écrit
  - Pour mieux gérer son temps
  - Remise en question
  - COMMENT REpondre AUX QUESTIONS POSEES ? Situation
  - Technique de l'écho et reformulation
  - Un corollaire : l'écoute
  - Exercices d'entraînement
- TABLEAUX RECAPITULATIFS
  - Tableau récapitulatif du questionnement
  - Tableau des échos
  - Statistiques d'écoute
  - Positionnement de la vente
  - Evaluation du profil de vente
  - Questionnaire d'appréciation périodique
  - Amélioration de l'influence
- POSTFACE : MONSIEUR SOCRATE
  - Le philosophe
  - La maïeutique
  - La curiosité.