

- 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.