

<b>O</b>	<p><b>OBBIETTIVO</b>          Che obiettivi può avere il tuo cliente? Che cosa intende raggiungere o migliorare?</p>	
<b>P</b>	<p><b>PROBLEMI</b>          Che cosa gli impedisce di arrivare dove vuole? Quale problema deve affrontare?</p>	
<b>P</b>	<p><b>PRIORITA'</b>          Tra le difficoltà che ha quale è la più importante? Qual è la sequenza di priorità</p>	
<b>U</b>	<p><b>URGENZA</b>          Quanto è urgente risolvere il problema? Quali sono le conseguenze negative se non lo risolve?</p>	
<b>R</b>	<p><b>RIVALE</b>          Chi è il tuo concorrente in questo progetto? Chi sottrae al cliente le risorse che potrebbe investire con te?</p>	
<b>E</b>	<p><b>ECCELLENZA</b>          Quali sono i tuoi punti di forza rispetto al concorrente? Quali di questi risolvono il problema del cliente?</p>	
<b>N</b>	<p><b>NOME</b>          A questo punto, che cosa devi dire e a chi?</p>	
<b>O</b>	<p><b>ORGANIZZA</b>          Prepara il tuo incontro trovando gli argomenti che aiutino l'interlocutore a prendere consapevolezza della forza della tua soluzione.</p>	