

Remplissez à la main, puis recopiez dans votre ordinateur. Ce document reste chez vous, personne ne le lit. Une fois écrit, vous le collerez au début de chaque conversation avec une IA. Dans Claude, dans ChatGPT, dans l'outil que vous voudrez, aujourd'hui ou dans deux ans. **C'est le seul document de la séance qui compte.**

Personne ne finit les six blocs en 30 minutes. Faites-en quatre, correctement. Le bloc 4 n'est pas facultatif : c'est celui qui change tout, et c'est celui que tout le monde saute.

1 Ce que vous vendez

En une phrase, comme vous le diriez à quelqu'un au téléphone. Pas comme sur votre site. *Le piège : j'accompagne les entreprises dans leur transformation ne veut rien dire, ni pour un humain ni pour une IA. Nommez ce que le client reçoit et repart avec.*

2 À qui, et ce qui compte pour eux

Décrivez votre client type. Pas une catégorie : une personne que vous avez eue au téléphone le mois dernier. Trois questions pour vous aider. Dans quelle situation vient-il vous voir ? Qu'est-ce qu'il craint avant de signer ? Sur quoi se décide-t-il vraiment ?

3 Vos offres et vos prix

Listez ce que vous vendez, avec les montants et les durées. Écrivez aussi vos conditions : acompte, délais, ce qui est compris, ce qui ne l'est pas. *Sans les chiffres, l'IA écrira des devis vides et des propositions qui n'engagent rien. C'est le bloc qui rend les résultats utilisables tels quels.*

[illegible]

4 Votre façon d'écrire

NE LE SAUTEZ PAS

Ouvrez votre messagerie. Prenez deux mails que vous avez réellement envoyés à un client, un long et un court, et recopiez-les ici. Des vrais, pas des exemples arrangés.

Ajoutez ensuite trois ou quatre règles que vous vous imposez sans y penser : vous vouvoyez toujours, vous ne mettez jamais de point d'exclamation, vous signez de votre prénom seul, vous annoncez le prix dès le deuxième paragraphe.

[illegible]

5 Ce que vous ne faites jamais

Vos limites. Les demandes que vous refusez, les promesses que vous ne faites pas, les sujets sur lesquels vous ne vous engagez pas par écrit. *Ce bloc protège votre nom. Une IA à qui personne n'a dit où s'arrêter promet des délais que vous ne tiendrez pas.*

6 Vos mots

D'un côté, le vocabulaire de votre métier : les termes exacts, ceux que vos clients emploient, ceux qui figurent sur vos documents. De l'autre, les mots que vous n'employez jamais. Ceux qui vous font passer pour quelqu'un d'autre.

VOUS EN SERVIR DEMAIN MATIN

- ① Ouvrez le fichier, sélectionnez tout, copiez.
- ② Ouvrez une conversation neuve avec l'IA, collez le dossier, ajoutez une ligne : *voici le contexte de mon entreprise, garde-le pour toute notre conversation.*
- ③ Demandez ce dont vous avez besoin.

Une conversation neuve à chaque fois. Une IA ne se souvient de rien d'une fois sur l'autre : ce collage de trois secondes fait toute la différence entre un texte creux et un texte qui vous ressemble.

LE FAIRE VIVRE

Ce document vieillit : reprenez-le une fois par trimestre, quinze minutes suffisent. Et à chaque fois qu'une réponse de l'IA vous déçoit, posez-vous d'abord la question : est-ce que l'information manquait dans mon dossier ? Neuf fois sur dix, oui.