

Savoir expérientiel

Valoriser son vécu et sa vulnérabilité

Enquêteur

CONTEXTE

Comment transformer mon propre vécu, y compris ses aspects vulnérables, en une vraie compréhension du marché et de la relation client ?

Oser exposer sa vulnérabilité plutôt que de la cacher derrière une posture d'expert ; accepter le vécu imparfait comme source légitime.

Le savoir expérientiel naît du vécu direct, y compris ses aspects difficiles. Le valoriser crée une relation client fondée sur l'empathie vécue.

ETAPES

- 1 Identifie les expériences personnelles, même vulnérables, liées au problème ou au marché visé.
- 2 Mets ces expériences en mots précisément, sans les enjoliver ni les minimiser.
- 3 Distingue ce qui est généralisable au marché de ce qui reste strictement personnel.
- 4 Utilise consciemment ce vécu dans la relation client pour créer proximité et confiance.
- 5 Actualise régulièrement ce savoir avec de nouvelles expériences vécues sur le terrain.

CRITERES A MAITRISER

La vulnérabilité est assumée, pas dissimulée derrière une posture d'expert · Le vécu est mis en mots avec précision · Le client perçoit une sincérité, pas une stratégie déguisée

DEUX FAÇONS DE SE PRÉSENTER AU CLIENT

CACHER SA VULNÉRABILITÉ	VALORISER SON VÉCU
Se présente comme un expert distant.	Partage un vécu réel et incarné.
Cache ses failles pour paraître crédible.	Assume ses failles comme source de compréhension.
Parle du marché en théorie.	Parle du marché à travers son propre vécu.
Le client se sent démarché.	Le client se sent compris.