

MÊME PAS PEUR DES DROITS D'AUTEUR !

1. Les **objections** potentielles de mon client

Liste ici les objections et craintes que pourrait avoir ton client à propos du droit d'auteur (ce qu'il pourrait percevoir comme une contrainte)

-
-
-
-
-

2. Les **avantages** du droit d'auteur pour mon client

Liste ici les différents arguments en faveur du droit d'auteur. Renverse les objections potentielles de ton client pour les tourner en avantages.

-
-
-
-
-

3. Maintenant rédige un **pitch rapide** de quelques lignes que tu pourras utiliser pour présenter cet aspect du droit d'auteur à ton client, lui parler de la cession. Avec pour objectif de l'informer de manière rassurante, en lui montrant l'avantage du droit d'auteur pour lui.

Pour t'aider, utilise les idées que tu viens de dégrossir dans les blocs de gauche.