

ORGANISATION / PROPOSITION COMMERCIALE

Cadrer avant d'automatiser.

Préparer une proposition commerciale avec des sources réutilisables et des engagements vérifiés.

01 Décrire le besoin

Quel document préparez-vous, pour quel destinataire et à quel moment ? Qui rassemble les informations, qui rédige et qui valide les engagements ?

02 Réunir les sources

Lister les offres, les périmètres, les prix approuvés et les documents réutilisables. Repérer les informations manquantes et leur responsable.

03 Définir un premier essai

Choisir une demande représentative et préparer une proposition à partir d'une trame commune. Faire relire les sources, le périmètre et les engagements par la personne responsable.

04 Observer le résultat

Noter le temps de préparation, les corrections, les informations manquantes et la facilité de reprise par l'équipe. Définir les critères avant de conclure sur l'intérêt d'une automatisation.

05 Choisir la suite

Conserver ce qui aide, corriger ce qui manque et décider des intégrations utiles. Préparer la prise en main et le suivi.

Pour préparer le cadrage

Réunissez une demande représentative, les sources disponibles et les points à faire valider.