**Modèle de trame d’offre commerciale**



Pour vous aider à construire votre offre commerciale, Appvizer met à votre disposition
un modèle. À vous de vous en inspirer pour élaborer un document percutant et vendeur !

Plus d’infos : <https://www.appvizer.fr/magazine/relation-client/customer-relationship-management-crm/offre-commerciale>

# Offre commerciale pour le client x

## INTRODUCTION

## Objectif ? Poser le contexte et introduire rapidement le fait votre offre est LA solution qui permet à votre prospect de combler ses besoins et d’atteindre ses objectifs.

* Reprenez brièvement les problématiques ou motivations du prospect.
* Expliquez en deux-trois phrases comment votre offre y répond.

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

## DIAGNOSTIC CLIENT

## Objectif ? Démontrer votre capacité à comprendre les besoins du prospect et introduire votre solution de manière pertinente.

* Détaillez les problématiques du prospect.
* Rappelez quels sont ses objectifs (acquisition, fidélisation, réduction des coûts opérationnels, etc.).
* Appuyez-vous sur ses propres données (chiffres, statistiques, etc.).

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

##

## SOLUTION PROPOSÉE

## Objectif ? Établir un lien logique entre les besoins exprimés précédemment et la valeur apportée par vos produits ou services.

* Décrivez les spécificités et les bénéfices de votre solution.
* Expliquez de quelle manière elle permettra de parvenir aux résultats attendus par le prospect.
* Démontrez la capacité de votre offre à satisfaire ses besoins (cas clients similaires par exemple).
* Offrez de la visibilité sur les délais à prévoir pour atteindre les objectifs du prospect.

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

##

## TARIFS ET CONDITIONS COMMERCIALES

## Objectif ? Informer le prospect sur les tarifs adaptés à ses besoins et les conditions commerciales spécifiques.

* Restez concis en présentant une offre packagée en fonction des réalisations attendues par le prospect.

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

##

## PRÉSENTATION DE VOTRE ENTREPRISE

## Objectif ? Rassurer le prospect en lui présentant votre légitimité pour l’accompagner efficacement dans ses projets.

* Parlez de votre expertise et de vos valeurs.
* Illustrez vos propos avec des éléments concrets et valorisants (certifications ou des récompenses par exemple).

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

##

## CONCLUSION

##  Objectif ? Conclure « en beauté », de sorte de marquer l’esprit des lecteurs.

* Reprenez les grandes lignes de votre offre commerciale.
* Si possible, finissez sur une information impactante (offre promotionnelle par exemple).

|  |
| --- |
| Vos notes et commentaires |

##