**Modèle de proposition commerciale à compléter**

**Prestataire :** [Nom de l’agent / entreprise]

**Adresse :** [Adresse de l’entreprise prestataire]
**Contact :** [Nom, téléphone, e-mail] **Date :** [**/**/\_\_\_\_]

###

**Client :** [Nom du client / entreprise]
**Adresse :** [Adresse du client]
**Contact :** [Nom du contact, téléphone, e-mail]

### **Objet de la Proposition**

Cette proposition a pour objet de présenter notre offre de services concernant :
**[Description brève de la demande ou de la problématique du client]**

### **Présentation rapide de l’entreprise du prestataire**

**[Secteur d’activité, expertise, compétences et valeurs de l’entreprise en lien avec la mission]**

### **SOMMAIRE**

1. **Le résumé opérationnel du plan d’action**
2. **L’histoire de l’entreprise**
3. **Nos expériences**
4. **Nos valeurs**
5. **Notre analyse de votre problématique**
6. **Notre offre**
7. **Nos solutions**
8. **Le plan d’action**
9. **Les avantages pour votre entreprise**

 **4. Nos tarifs**

 **5. Synthèse de la proposition commerciale**

 **6. Termes et conditions**

1. **Résumé opérationnel**

#### **L’entreprise prestataire:**

1. **L’histoire de l’entreprise**

**Histoire:** *date de création, équipe, mission première*

1. **Nos expériences**

**Projets et expériences:** *similaires au projet du client potentiel et succès (possibilité d’inclure témoignages de clients précédents)*

1. **Nos Valeurs**

**Valeurs de l’entreprise en lien avec la mission**

 **2. Notre analyse de votre problématique**

**Contexte d’exercice de votre activité:** *secteur d’activité, taille de l’entreprise, PESTEL, SWOT (forces, faiblesses, opportunité et menaces), key factors of success*

**Problématique:** *rappel des problèmes et objectifs avancés par le prospect, autres problèmes analysés pas encore reconnu par le client, sources, conséquences sur le long terme et court terme, degré d’urgence,*

###  **3. Détail de l’Offre**

### **Nos solutions**

* [Objectif n°1 – ex : améliorer la visibilité en ligne]
* [Objectif n°2 – ex : générer plus de leads qualifiés]
* [Objectif n°3 – facultatif]
1. **Le plan d’action**

#### **Méthodologie / Démarche :**

Phase 1 – [Nom de la phase] : *Description brève*

Phase 2 – [Nom de la phase] : *Description brève*

Phase 3 – [Nom de la phase] : *Description brève*

**Ressources nécessaires:**

*Matériel, durée et main d’oeuvre*

1. **Avantages**

**Données prévisionnelle:** *graphiques, chiffres clés à atteindre, rétroplanning*

**Effet sur l’entreprise:** *sur sa réputation/ sa performance*

### **4. Nos Tarifs**

| **Description des prestations** | **Quantité** | **Prix unitaire HT** | **Total HT** |
| --- | --- | --- | --- |
| [Prestation 1] |  |  |  |
| [Prestation 2] |  |  |  |
| [Prestation n] |  |  |  |
| **TOTAL HT** |  |  |  |
| TVA (x %) |  |  |  |
| **TOTAL TTC**  |  |  |  |

### **6. Termes et conditions**

### **Conditions de Paiement**

* [Ex : 50% à la signature, 50% à la livraison finale]
* Mode de paiement : [Ex : virement bancaire]

### **Validité de l’Offre**

Cette proposition est valable jusqu’au : **[//\_\_\_\_]**

###

### **Engagement**

Nous restons à votre disposition pour tout complément d’information.
Dans l’attente de votre confirmation, veuillez recevoir, [Nom du client], nos salutations distinguées.

**Signature du prestataire :** [Nom, fonction, signature]

**Signature du client (pour accord) :** [Nom, fonction, signature]