

PAGE DE COUVERTURE

YYY

Pierre CONSULT – Conseil



*Pierre CONSULT, un éclairage
pour votre meilleure visibilité commerciale*

**Proposition d'assistance
pour le marketing de :**

XXX

Formation et conseil marketing

VERSION 1.0 du 22 janvier 2016

SOMMAIRE

EXECUTIVE SUMMARY

I. PROPOSITION D'ASSISTANCE

1. Compréhension de votre contexte
 - 1.1. Positionnement synthétique de YYY
 - 1.2. Les axes d'amélioration perçus par YYY
2. Notre solution
 - 2.1. Détail 1 de la proposition technique
 - 2.2. Détail 2 de la proposition technique
3. Organisation des échanges
4. Intervenant(s) proposé(s) [*pour certaines offres uniquement*]
5. Contrôles qualité
6. Références
7. Développement durable
8. Nos atouts techniques

II. PROPOSITION COMMERCIALE

1. Prix des prestations
2. Remise exceptionnelle
3. Nos engagements contractuels forts
4. Acompte/solde
5. Modes de paiement
6. Délais de paiement
7. Calendrier/Durées
8. Validité de l'offre
9. Contrat ou conditions générales de vente

III. À PROPOS DE PIERRE CONSULT

IV. ANNEXES

EXECUTIVE SUMMARY

M. [le directeur],

[L'ATTENTE] Afin d'accroître la rentabilité de la location de votre parc automobile, vous recherchez un type de véhicule peu coûteux à l'usage.

[LE BÉNÉFICE APPORTÉ] Le coût d'exploitation d'une voiture réside significativement dans la consommation d'essence. Par conséquent, nous avons sélectionné pour vous une voiture qui ne consomme que 4 litres/100 kilomètres.

[LES CARACTÉRISTIQUES DE L'OFFRE] Une telle faible consommation d'essence est rendue possible par une nouvelle technologie hybride.

[LA DÉMONSTRATION] La consommation indiquée est attestée par l'organisme indépendant « Quelle voiture choisir ».

Nous serions heureux de vous compter parmi les nombreuses sociétés de location, dont AVIS et HERTZ, qui ont déjà choisi ce modèle pour les mêmes raisons.

Cordialement [une formule de politesse à nuancer, en fonction de la personne à qui vous vous adressez],

[Signature]

I. PROPOSITION D'ASSISTANCE

Nous prendrons ici l'exemple de Pierre CONSULT qui veut offrir une prestation de conseil à la société « YYY ».

1. DESCRIPTION DE VOTRE CONTEXTE

1.1 Les activités de YYY

YYY fournit aux entreprises des composants électroniques. Les activités sont ciblées géographiquement sur la France, dont une majorité de l'activité en région parisienne.

1.2 Votre besoin – Les axes d'amélioration visés

Nous notons un besoin de formation commerciale.

Un bref entretien a permis de relever quelques leviers pour le développement des ventes de vos composants électroniques. Un échange plus approfondi aura lieu pendant l'intervention, pour déterminer la pertinence des approches sur les points suivants.

Le savoir-faire technique repose sur des références perçues comme pertinentes, mais des difficultés importantes demeurent pour véhiculer efficacement ses atouts et ses différences.

1.3 La situation actuelle

Le savoir-faire très important est matérialisé par certains outils : ...

Les outils existants cités comportent bien des arguments, mais souffrent d'impact à défaut de disposer d'un réel argumentaire. En effet un argumentaire structure les arguments de manière logique et surtout de manière plus percutante.

1.4 L'enjeu de votre projet

Nous comprenons que vous attendez de cette formation une augmentation du CA des commerciaux au moins supérieur à 5 %.

2. NOTRE SOLUTION

2.1 Résumé de notre solution

Pas OK	Partiellement OK	OK	OK ++	Besoins	Commentaires
		x		Programme technique de ventes	
			x	Formateur disposant de plus 5 ans d'expérience de la vente	Formateur disposant de 25 ans d'expérience de la vente
x				Possibilité ultérieure d'effectuer cette formation en chinois	Langue non maîtrisée

2.2 Détail 1 de notre solution

En fonction de ce que vous vendez vous avez une manière logique de présenter votre solution en plusieurs parties, notées ici détail 1 détail 2, etc.

Exemple : pour une voiture, une première partie peut concerner la carrosserie, une deuxième l'habitacle, une troisième le moteur, etc.

2.3 Détail 2 de notre solution

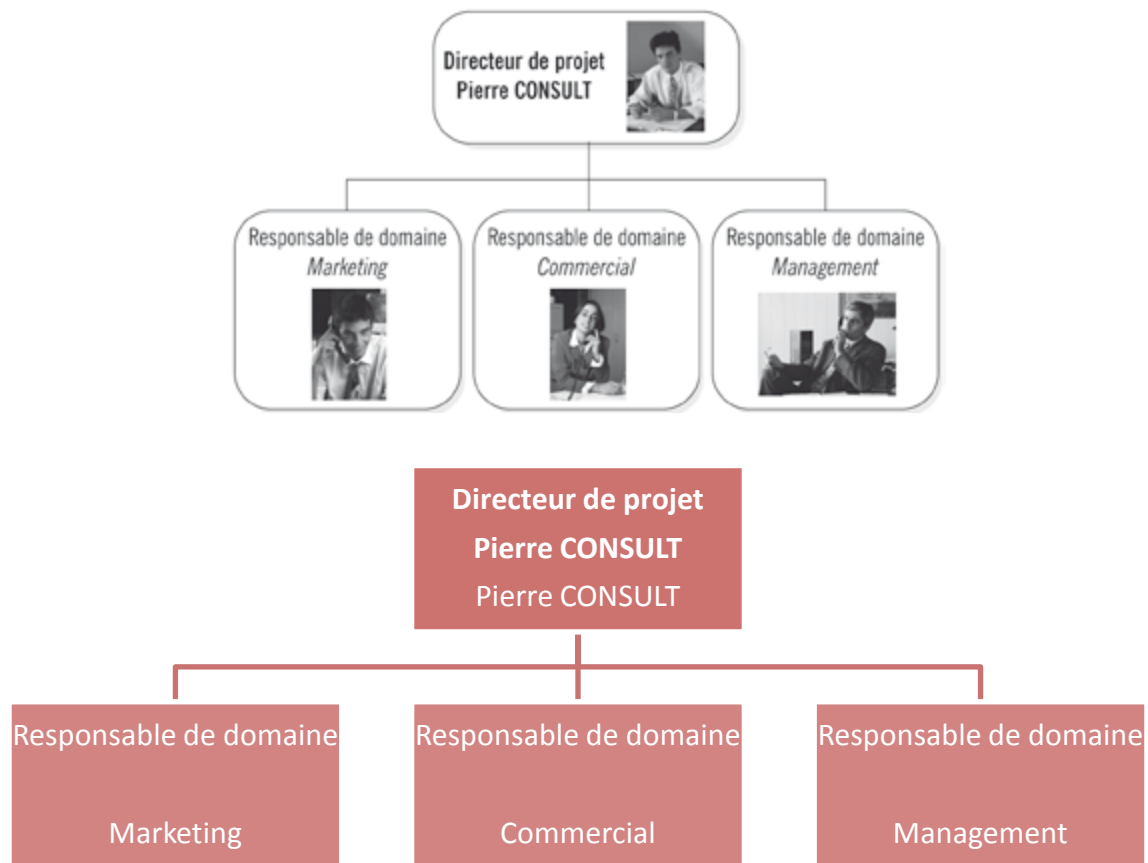
3. ORGANISATION DES ÉCHANGES

Afin de solliciter au minimum les intervenants d'YYY, une attention sera apportée pour factoriser les échanges d'information. Sans que cela soit strict, et dans la mesure du possible, les activités seront organisées ainsi :

YYY	Bon de commande
YYY et Pierre CONSULT	Réunion de lancement
Pierre CONSULT	Fourniture d'un compte rendu...
Etc.	Etc.

4. INTERVENANTS PROPOSÉS

4.1 Équipe proposée



4.2 CV du chef de projet proposé

Afin de mener à bien la mission, nous vous proposons M. Pierre CONSULT, disposant des atouts suivants (*un mini CV tel que ci-dessus est parfois suffisant*) :

50 ans, doté d'une **triple formation** :

- **Coaching** (école Super Coach)
- **Commerciale** (HESP)
- **Ingénieur** (Poly-ingé)

Expérience commerciale et marketing de plus de 25 ans.

Plusieurs publications sur ses méthodes sont parues dans des revues spécialisées pour les chefs d'entreprises.

Un modèle plus complet de CV est présenté ci-après.

HESP¹

Double formation

Poly-ingé

Consultant Coach certifié

École Super Coach



DOMAINES DE COMPÉTENCES

Commercial

Management - Coaching

d'équipes marketing et commerciales

Montage et animation

de réseaux de partenaires

Ventes

Plans de comptes et d'actions,
qualification, lobbying, appels d'offres,
négociations contractuelles, fidélisation...

Spécificités export

Montages partenariats et financiers

Marketing

Stratégique

Audit, détermination de positionnements
offre-marché, business plans complets

Mix

Conception d'offres d'entreprise,
de politiques tarifaires et contractuelles,
d'approches par partenaires-distributeurs

Opérationnel

Création d'outils d'aide à la vente.

Langues

Anglais

Très courant professionnel



Espagnol

Notions scolaires (baccalauréat)



Allemand

Notions scolaires (collège)



Pierre CONSULT est intervenant vacataire dans 10 organismes de formation, dont...

¹ Un logo pour les écoles est souvent plus attractif, si ce dernier est suffisamment lisible.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

OPTISELL Depuis 2003	Dirigeant Conseil, coach, formations commerciales.
LYRION (start-up, éditeur logiciel) 2002	Directeur commercial – marketing Siège au conseil d'administration. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition et mise en œuvre de la politique marketing (stratégique, mix, opérationnel) et commerciale. ▪ Initialisation de ventes directes et indirectes.
ERICPERE 2000 - 2002	Directeur de comptes Management pluridisciplinaire de 30 personnes d'un « projet commando », CA visé : 3 milliards € d'équipements et services.
SAJAIME (équipements GSM) 1997 - 2000	Directeur commercial Coaching de 3 commerciaux exports, 3 ITC, une assistante. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Création et animation d'un réseau de distribution à l'export. ▪ Vente sur projets complexes (dizaines de M €).
ILOGUE (éditeur logiciel) 1994 - 1997	Ingénieur commercial Vente directes et indirectes de composants logiciels en mode projets, grands comptes.
STRIRA 1990 - 1994	Ingénieur commercial Vente de services : conseil, ingénierie de systèmes, assistance technique, infogérance.
1988- 1990	Ingénieur commercial Vente de services de télécommunications.

PRINCIPALES PUBLICATIONS

Mensuel *Jencadre*, « Réaliser ses campagnes e-mailing », juin 2015.

Mensuel *Jencadre*, « Exporter par des partenaires commerciaux », janvier 2015.

Mensuel *Manager d'entreprise*, « Le recrutement commercial chez BCBG », novembre 2014.

Mensuel *Jencadre*, « Préparer efficacement les réponses aux appels d'offres », octobre 2014.

Mensuel *Jencadre*, « Déjouer les pièges des acheteurs », septembre 2013.

5. CODE DE DÉONTOLOGIE (SI CONSEIL UNIQUEMENT)

YYY s'engage à respecter le code de déontologie édicté par le SYNTEC qui est rappelé ci-dessous (ou en annexe).

Conseil en management

La profession du conseil en management s'est développée en France grâce à quelques fondateurs qui ont posé, dès l'origine, les règles de déontologie de ce métier...

6. RÉFÉRENCES

6.1 Extrait de références

Quelques références de prestations similaires

Logo1	Logo2
BOSSANOVA (<i>nom de l'entreprise</i>) Organisateur de concerts (<i>métier</i>)	LYRION Éditeur logiciel
Conseil pour la réalisation de plaquette (<i>exemple de prestation proche</i>)	Conseil pour la réalisation du site web

Quelques références dans la fabrication de cartes électroniques

Logo1	Logo2
Cardmake (<i>nom de l'entreprise</i>) Fabricant de cartes électroniques pour l'industrie automobile (<i>métier</i>)	ElectParts (<i>nom de l'entreprise</i>) Fabricant de composants (<i>métier</i>)
Formation des commerciaux	Coaching des managers

6.2 Références

L'ensemble des références est consultable sur le site www.pierreconsult.eu

7. DÉVELOPPEMENT DURABLE

Nous considérons qu'une entreprise a autant un rôle économique, social (interne, externe), qu'écologique, à la mesure évidemment de ses capacités.

Nous nous attachons plus particulièrement aux engagements n° 1 à 6, 10, 11, 12, 14 de la charte 21.

À titre d'exemple concrets sur l'engagement 14 (réduction des déchets), nous sommes notamment vigilants sur l'exploitation du papier sous différentes formes, et aux outils informatiques :

- supports fournis de préférence en version électronique ;

- imprimer en qualité brouillon, réutilisation des rectos déjà imprimés, pour les documents internes, enveloppes en papier recyclé ;
 - proposer les anciens ordinateurs, imprimantes, et divers accessoires informatiques aux clients pouvant en avoir besoin, à nos anciens participants ou encore associations ;
 - éteindre les interrupteurs, les ordinateurs et les imprimantes à la fin de la journée.

II. PROPOSITION COMMERCIALE

1. PRIX DES PRESTATIONS

Les prestations décrites au chapitre « Proposition d'assistance » sont proposées aux conditions suivantes :

- Diagnostics des activités commerciales et outils de communication : les diagnostics sont proposés au forfait pour un montant de 11 000 €HT.
- Formations : ...

Le montant total est donc de 36 000 €HT.

Ces prix comprennent :

- La préparation spécifique pour adapter les supports de cours aux besoins de YYY, incluant si nécessaire une ou deux réunions de préparation avec YYY.
- Etc.

Ces prix s'entendent dans les conditions suivantes :

- Pour une personnalisation possible, le nombre de participants est limité à 10 stagiaires.
- Etc.

Ces prix ne comprennent pas :

- Les déplacements hors région parisienne.
- Etc.

2. REMISE EXCEPTIONNELLE

Pour une commande globale reçue dans les 15 jours suivant l'émission de cette offre, une remise exceptionnelle de 15 % est accordée sur le lot conseil et accompagnement, soit 5 400 €

Le montant global est ramené de 36 000 €HT à 30 600 €HT.

3. NOS ENGAGEMENTS CONTRACTUELS FORTS

Le cabinet Pierre Consult, soucieux de la bonne appréciation de ses clients, propose une clause de garantie de résultat prenant la forme suivante : le montant proposé comporte une part fixe de 80 %, soit 24 800 €HT, et une part variable de 20 % – de 7 200 € La part variable sera obtenue au prorata de l'atteinte des résultats suivants [...].

4. ACOMPTES/SOLDE

4.1 Pour les diagnostics

Un acompte de 5 000 €HT est requis avant tout commencement de mission.

Le solde des diagnostics, 6 000 €HT, est à acquitter à la livraison du rapport final des diagnostics.

5. MODES DE PAIEMENT

Chèque à l'ordre de ...

Copie de votre relevé d'identité bancaire.

6. DÉLAIS DE PAIEMENT

Paiement à 30 jours fin de mois.

7. CALENDRIER

YYY	Bon de commande
YYY et Pierre CONSULT	Réunion de lancement
Pierre CONSULT	Fourniture d'un compte rendu...
Etc.	Etc.

8. VALIDITÉ DE L'OFFRE

Les conditions de l'offre sont valables un mois à dater de son émission, hormis la remise exceptionnelle qui s'entend pour une commande dans les 15 jours à dater de l'émission de cette proposition.

9. CONTRAT

Un contrat de mission entre YYY et Pierre CONSULT (2 pages) formalisera le cadre contractuel de la mission. Un modèle cadre est fourni en annexe.

III. A PROPOS DE PIERRE CONSULT

Indiquez ici une copie ou extrait de la plaquette, ou présentation plus littéraire de votre entreprise. Vos lecteurs ne vous auront peut-être jamais rencontrés, et donc un minimum d'informations peut les aider à vous juger.

IV. ANNEXES

Annexe 1 : Documentation technique détaillée

Annexe 2 : Livre blanc (*white paper*). Les règles d'or du développement commercial des entreprises technologiques

Annexe 3 : Contrat cadre d'intervention

Etc.