

## *Executive summary* élaboré

Les propositions plus complexes – du fait des problématiques traitées ou de l'importance des montants financiers – incluent de nombreuses attentes.

En conséquence, votre résumé d'offre ne peut pas tenir sur une simple page, et il devient nécessaire de proposer un *executive summary* de plusieurs pages qui constituera alors un document à part.

Nous vous proposons de suivre, en l'adaptant au besoin, le plan suivant (qui fait toujours référence au développement de notre méthode ABCD) :

- la page de couverture reprend les éléments de la couverture de votre proposition, avec une mention supplémentaire : « *Executive summary* » ;
- la page 2 résume les attentes de votre client (les raisons du choix), en évoquant en face tous vos bénéfices proposés.

### **Page 1 Couverture**

Logo de votre société, etc.

Executive summary

A

Logo client



**Proposition d'assistance au  
développement commercial**

**VERSION 1.1 du <Date>**

### **Page 2 Les raisons du choix**

#### **Pourquoi choisir votre organisation ?**

*Attente 1* | **Bénéfice 1.1**

**Bénéfice 1.2**

*Attente 2* | **Bénéfice 2.1**

**Bénéfice 2.2**

*La page 2 résume les attentes de votre client, en évoquant en face tous vos bénéfices proposés.*

**Page 3**  
**Attente 1**

**Page 4**  
**Attente 2**

<i><b>Attente 1</b></i> : (telle quelle apparaît en page 2)	
Description de l'attente 1	
<b>Bénéfice 1.1</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Caractéristique 1.1.1.</li><li>▪ Caractéristique 1.1.2</li></ul>	
<b>Bénéfice 1.2</b>	
Visuel prouvant bénéfice de l'offre.	
<i>La page 3 reprend chaque attente n° 1 de votre client, évoquée en page 2, tous vos bénéfices proposés et les caractéristiques majeures appliquées à chaque bénéfice.</i>	

<i><b>Attente 2</b></i> : (telle quelle apparaît en page 2)	
Description de l'attente 2	
<b>Bénéfice 2.1</b>	
Format similaire à la page 3.	
Amener une variation visuelle par rapport à la page 3.	