MISSION CIBLÉE / ORGANISATION COMMERCIALE

Faire du suivi une méthode partagée.

Un sprint pour clarifier le tunnel, les responsabilités, les relances et les outils d'aide à la vente.

SPRINT

3 900 € HT

LE PÉRIMÈTRE

Chaque opportunité doit avoir un statut et une prochaine action.

Un logiciel seul ne crée pas une méthode. Le sprint formalise d'abord le fonctionnement commercial, puis configure l'outil adapté.

CE QUI EST PRÉVU

1 **Cibler et qualifier**
Critères partagés pour reconnaître les opportunités prioritaires.

2 **Dessiner le pipeline**
Étapes, responsables, délais et motifs de gain ou de perte.

3 **Écrire les relances**
Règles simples pour répondre, suivre et réactiver.

4 **Outiller l'équipe**
Pitch, proposition, scripts et trames utiles au parcours.

5 **Former**
Configuration d'une solution existante si adaptée et prise en main de l'équipe.

QUAND C'EST UTILE

Des demandes se perdent sans relance et le suivi dépend d'une seule personne.

À PRÉVOIR SÉPARÉMENT

CRM ou logiciel sur mesure (mission Applications et CRM), automatisation des processus (mission Automatisation), migration historique volumineuse, prospection quotidienne et closing externalisé.

PROCHAINE ÉTAPE Décrivons la manière dont les demandes circulent aujourd'hui dans l'équipe.