



**Envoyer sa proposition
commerciale
&
6 astuces maximiser ses chances
de signer**

WTF is envoyer sa proposition ?

Bien envoyer sa proposition commerciale,

c'est s'assurer que la proposition commerciale soit envoyée avec un bon email pour enfoncer le clou et donner envie au prospect de signer avec vous.

L'acompte

Pour être sûr d'être payé, et éviter les mauvaises surprises, il est normal (et commun) de demander un acompte avant de commencer la mission.

Généralement autour de 30%.

Template

Objet : Proposition commerciale - {Nom du prospect ou du projet}

Bonjour {Prénom},

Je fais suite à notre discussion de {Date de votre rencontre/appel avec votre prospect}.

Comme prévu, voici :

- > La proposition commerciale dans laquelle je reprends vos besoins {au sujet de...} et je vous détaille la solution que je peux mettre en place pour atteindre {objectif du prospect}.*
- > Le devis détaillé pour la mission.*

J'ai vraiment apprécié notre échange et ça serait un plaisir de travailler ensemble.

Je me tiens à votre disposition si vous avez des questions.

*Bonne journée,
{Votre prénom}*

Restez simple

Problème + Solution + Conditions

Montrez que vous avez compris

Objectifs & besoins spécifiques.

Ne détaillez pas trop le prix

Devis & Marge de négociation.

Rassurez sur votre expertise

Étapes & Dernières réalisations.

Soyez ponctuel

Chose promise, chose due.

Relancez

En plus on vous a fait une super vidéo là dessus.

Par où commencer ?

1. **Remplissez votre proposition commerciale.**
2. **Relisez-la** et/ou faites la relire.
3. Envoyez-la **en temps et en heure.**
4. **Relancez** vos prospects.