Fiche mémo | Leçon 17 | 28 min

Exercice corrigé, une proposition commerciale en document et en présentation

Cet exercice réunit le module : une proposition d'approvisionnement annuel pour un constructeur de maisons, chiffrée en exécutant du code, rédigée dans Claude Docs, relue par commentaires, puis tirée en six diapositives pour le comité du prospect. Vous suivez la méthode pas à pas, faites le travail, et comparez au corrigé, chiffres compris.

Objectifs

- Chiffrer une proposition par un calcul exécuté et le vérifier avant toute rédaction
- Rédiger et faire relire la proposition dans Claude Docs, puis en tirer une présentation
- Contrôler et envoyer la proposition dans un format que le prospect ouvre sans compte Claude

À retenir

- Chiffrez d'abord, par un calcul exécuté et refait à la main ; rédigez ensuite sur le chiffrage validé.
- Un détail du calcul, comme le seuil du franco, peut devenir l'argument principal de la proposition.
- La relecture se fait par commentaires sur les passages à reprendre, jamais par une demande de réécriture globale.
- La présentation se tire du document validé et doit se comprendre sans vous, notes de l'orateur comprises.
- Au prospect, des fichiers exportés envoyés depuis votre messagerie, après les cinq contrôles.

Ce que les pièces contiennent

Sans précaution

- La description publique du prospect
- Les fiches produits des fabricants

Réglage vérifié, partage restreint

- La grille tarifaire et les remises
- Les volumes annoncés par le prospect
- Les conditions de paiement

Hors de Claude

- Le numéro de portable personnel de l'acheteur
- La marge par produit, si la direction la réserve

Sur une offre individuelle, l'orange passe avec l'aide à l'amélioration de Claude désactivée ; le rouge reste hors de Claude.

La demande à recopier

Demande à recopier La fiche de mission du chiffrage

```
<documents>
<document nom="grille-tarifaire-2027">[collez la grille et les remises]</document>
<document nom="conditions-livraison">[collez les conditions de livraison]</document>
<document nom="notes-rdv-karim">[collez les notes]</document>
</documents>

<contexte>
Je suis assistante commerciale dans un négoce de matériaux de 18 salariés. Ce chiffrage sert de base à une proposition d'approvisionnement annuel ; un seul chiffre faux décrédibilise toute la proposition devant un comité de direction.
</contexte>

<mission>
Calcule, en exécutant du code, le chiffrage annuel de l'approvisionnement.
</mission>

<rendu>
1. Pour chaque produit : volume × prix, remise appliquée, montant net HT.
2. Le total net des marchandises, et le montant moyen par maison (60 maisons).
3. Les frais de livraison dans deux cas : 3 livraisons par maison, puis 1 livraison groupée par maison, avec la règle du franco à 1 500 € HT.
4. Le total annuel dans les deux cas.
Montre le code et arrondis à l'euro seulement à la fin. N'applique aucune remise absente de la grille.
C'est terminé quand le tableau est complet et que tu as signalé toute hypothèse que tu as dû faire.
</rendu>
```

Note : Le chiffrage se fait dans la conversation, ou dans Claude Sheets si Laurent veut faire varier les volumes lui-même. Dans les deux cas, le calcul s'exécute : c'est le troisième des cinq contrôles.

Les erreurs fréquentes

L'erreur, et pourquoi elle coûte	La correction
Rédiger la proposition d'abord et chiffrer ensuite, dans la foulée. Le texte se construit autour d'un total qui changera ; le document et la présentation finissent avec deux totaux différents.	Chiffrez d'abord par un calcul exécuté, refaites-le à la main, faites-le valider, puis rédigez sur cette base.
Laisser passer une promesse que personne n'a faite : « livraison offerte », « remise exceptionnelle », « sous 24 h ». Claude écrit ce qui sonne bien dans une proposition commerciale ; une fois envoyé, cela engage l'entreprise.	Écrivez dans la fiche « aucun engagement absent des pièces », et relisez chaque engagement contre les conditions.
Demander une réécriture globale pour corriger un paragraphe pendant la relecture. Claude reprend tout le document, et des chiffres ou des formulations déjà validés changent sans que personne le voie.	Commentez le passage, adressez le commentaire à @Claude, dites ce qui doit rester exactement, puis vérifiez.
Envoyer au prospect le lien Claude Docs ou Slides plutôt que des fichiers. Il lui faut un compte Claude pour l'ouvrir, et rien ne garde la trace de la version proposée.	Exportez la proposition en PDF et la présentation en PowerPoint, vérifiez les fichiers, envoyez-les depuis votre messagerie.