

MODE OPÉRATOIRE RESPECT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE – TSURUMI FRANCE

A- OBJET

Savoir comment répondre aux clients dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

1- Rappel de la méthodologie

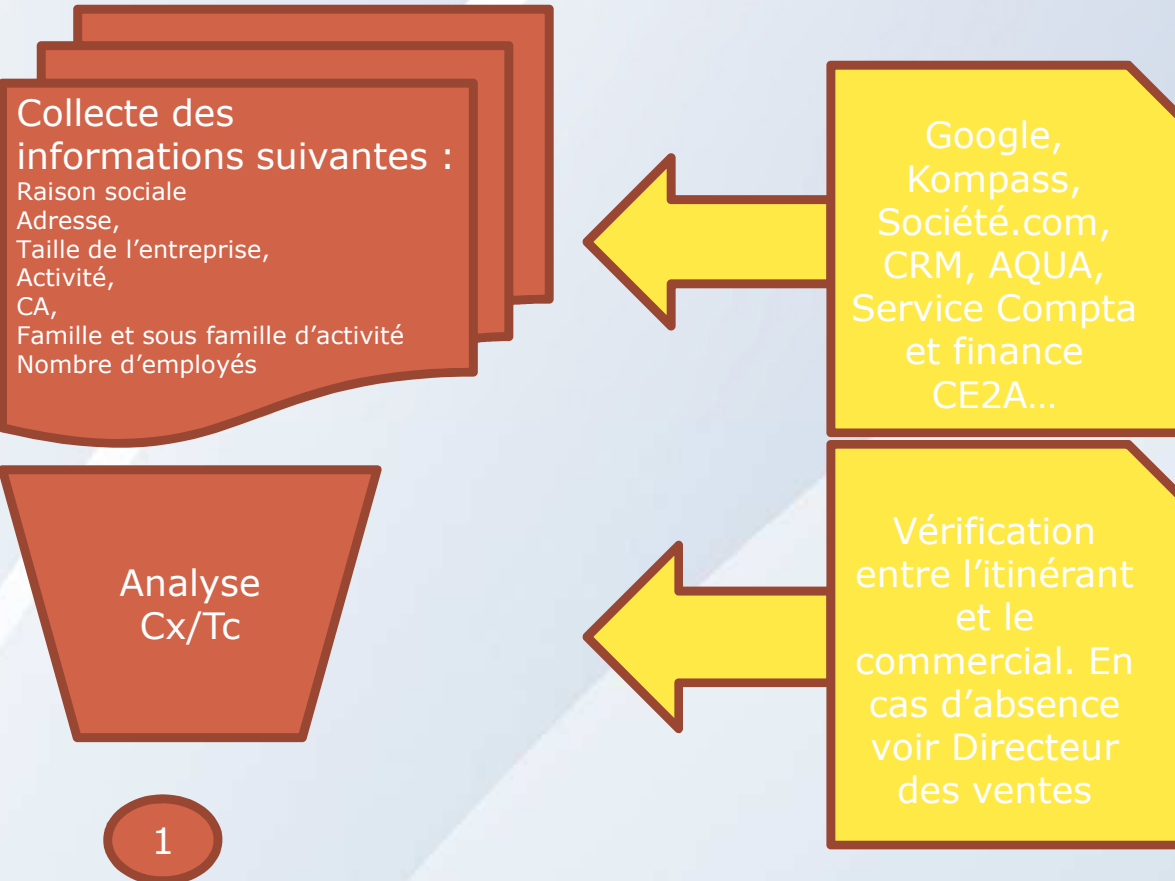
1-Identification de la demande : QUI me questionne ?

2-Identification de la demande : QUOI répondre ?

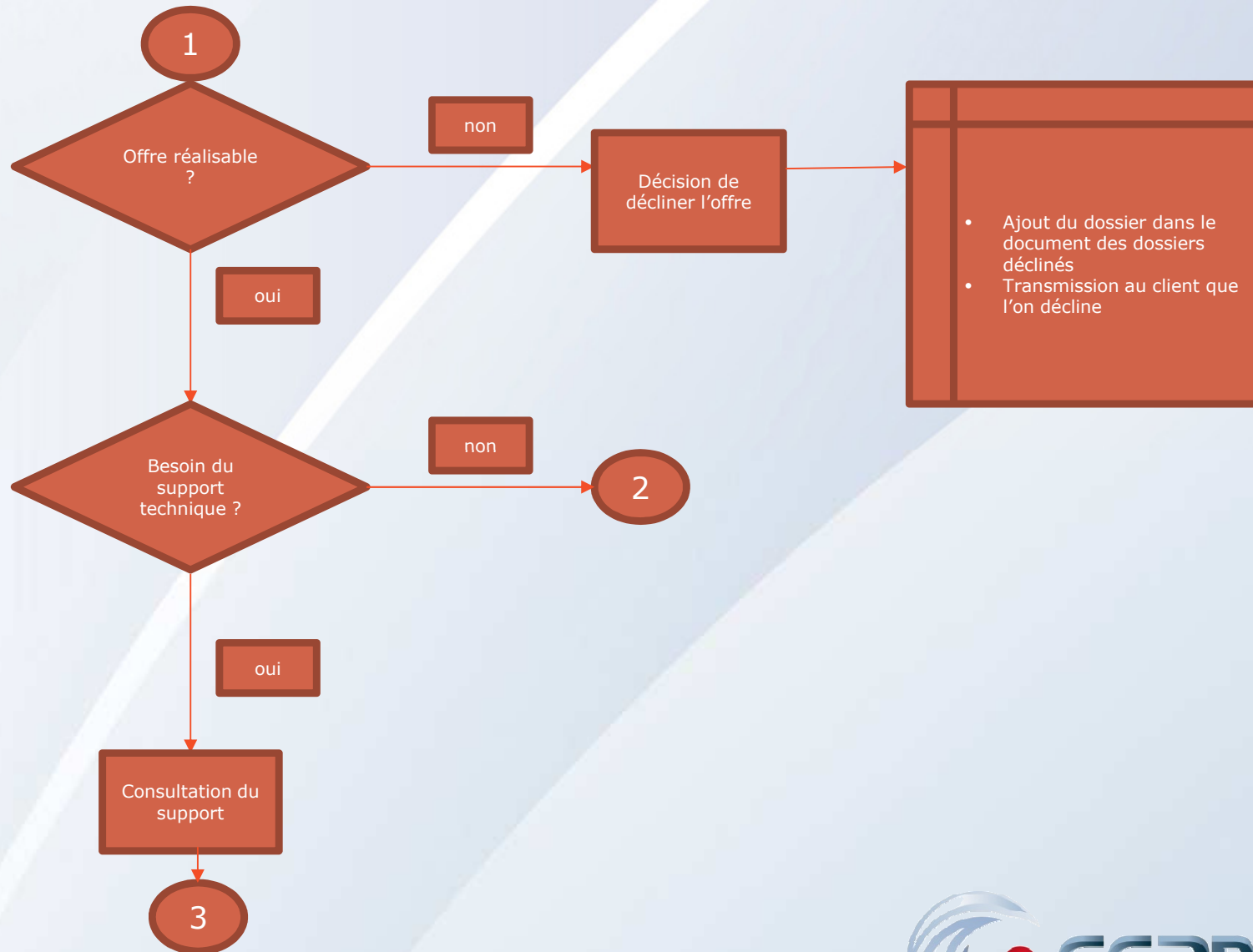
3-Identification de la réponse : COMMENT répondre ?

Mode opératoire pour le processus vente

Qui ?

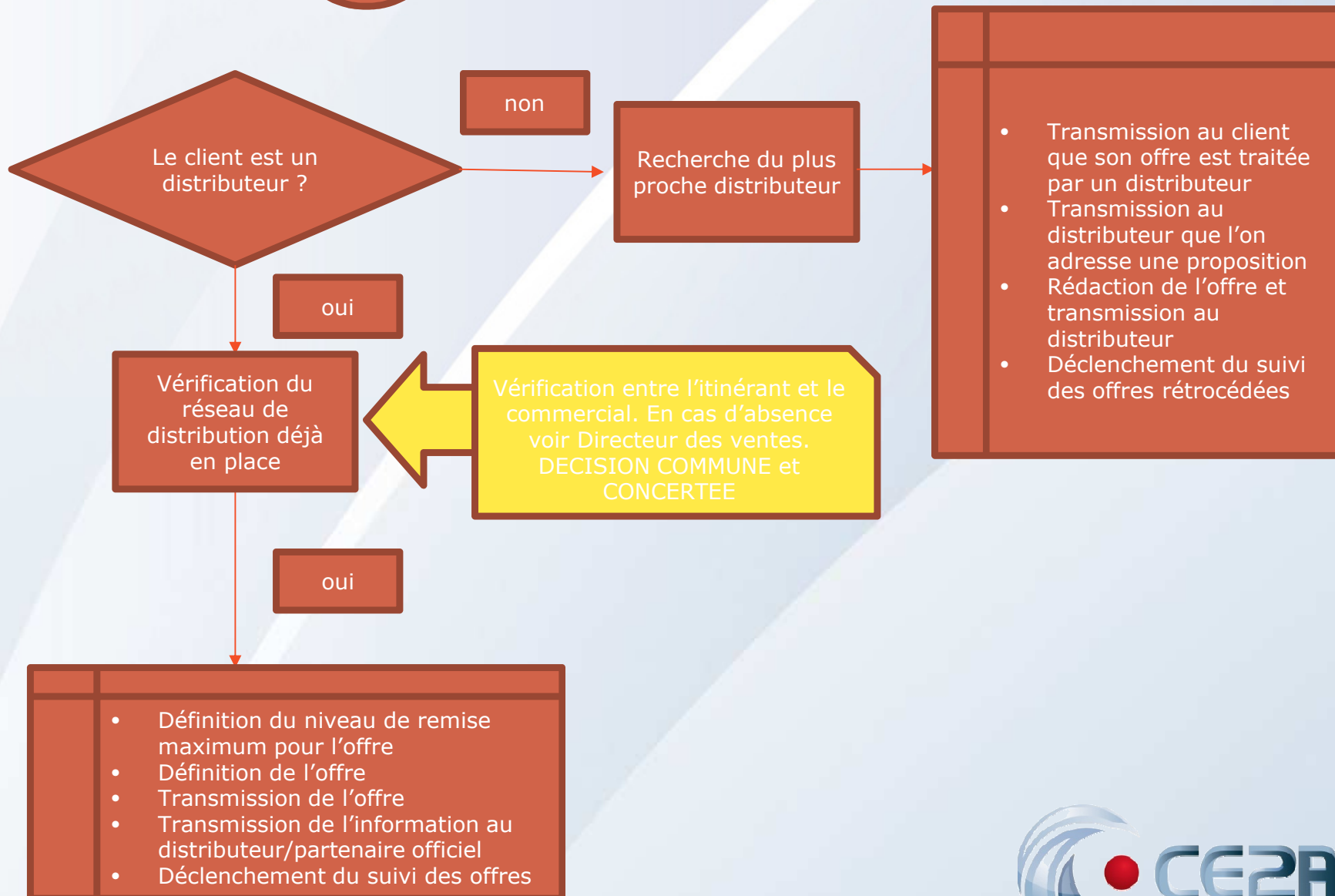


Quoi ?



Comment ?

2



Comment
?

3

- Rédaction de l'offre selon politique de prix
- Vérification de la capacité de financement du client avec la compta
- Procédure d'ouverture de compte si nouveau client
- Transmission de l'offre
- Déclenchement du suivi des offres