



SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
CHAPITRE 1 RÉCOLTE DES DONNÉES TECHNIQUES	7
CHAPITRE 2 ANALYSE DES PROPOSITIONS CONCURRENTES	17
CHAPITRE 3 INTÉGRATION DU DÉVELOPPEMENT DURABLE	25
CHAPITRE 4 COLLABORATION AVEC LES DÉPARTEMENTS INTERNES	35
CHAPITRE 5 PRÉPARATION DE L'ARGUMENTAIRE DE VENTE	43
CHAPITRE 6 ANTICIPATION DES OBJECTIONS CLIENT	53
CHAPITRE 7 ÉLABORATION DE SUPPORTS DE PRÉSENTATION	63
CHAPITRE 8 PRÉSENTATION DES AVANTAGES CONCURRENTIELS	73
CHAPITRE 9 MISE EN FORME DE LA PROPOSITION FINALE	83
CONCLUSION	93