

business

N°1 DE LA FORMATION
NOUVELLE GÉNÉRATION

UN DOSSIER @GROUPE BUSINESS

LES DIFFERENTES ETAPES D'UN DOSSIER CLIENT CHEZ BUSINESS :

- ✓ Prospection du client ou Réception d'un appel d'offre
- ✓ Rédaction de la proposition commerciale et budgétaire
- ✓ Soutenance
- ✓ Accord du client
- ✓ Formalisation de l'accord client et signature devis
- ✓ Rédaction de la fiche pré-projet (FPP) et document de cadrage
- ✓ Passation du dossier à la Direction Production et Qualité
- ✓ Mise à jour du suivi des ventes par la Direction Financières
- ✓ Organisation de l'équipe projet
- ✓ Réunion de lancement interne (prépare et organise)
- ✓ Réalisation du mode projet
- ✓ Réunion de lancement client
- ✓ Cadrage (cahier des charges, maquettes, storyboard...)
- ✓ Conception/ingénierie (JUMP et/ou BUSINESS)
- ✓ Gestion logistique
- ✓ Tests et/ou pilote
- ✓ Ajustements qualité fond et forme
- ✓ Formation des formateurs
- ✓ Déploiement formation
- ✓ Suivi formation
- ✓ Clôture avec le client
- ✓ Clôture financière (facturation et paiement)
- ✓ Clôture interne : REX