

OUTSELL PLAYBOOK

JOURNAL EXTÉRIEUR — DECISION

Transmettre une décision de compte avec contexte et responsabilité

QUESTION

Que devrait contenir une cession de vente et de marketing dans l'entreprise ABM?

PENDANCE DU GUIDE

Une remise peut satisfaire un seuil de note de départ tout en laissant l'équipe qui reçoit l'offre incapable d'expliquer pourquoi le compte mérite attention. Plusieurs contacts peuvent être acheminés séparément, les conversations existantes peuvent être manquées, et les questions sans réponse disparaissent du dossier.

Commencez ici.

Accepter les critères de remise.

VOTRE SITUATION

Compte ou cohorte

Décision de prendre

État de départ et exclusions

Sources de données, dates et limites

Inconnus à valider

TRAVAILLEZ PAR LE GUIDE

1. Accepter les critères de remise

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

2. Contexte du compte de paquets

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

3. Route vers un propriétaire nommé

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

4. Enregistrez la réponse

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

5. Réexamen des documents non distribués

Preuves ou commentaires

Produit ou décision

Propriétaire et point d'examen

COMPARER LES OPTIONS

Remise des demandes explicites

Utile quand: Un acheteur demande un contact

Limitation : le contexte de compte doit encore être respecté

Mesure suggérée: Route vers le propriétaire droit

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Examen des intérêts sur les comptes

Utile quand : Les signaux suggèrent un projet

Limitation : L'intention reste une inférence

Mesure suggérée : Valider l'hypothèse

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

Fonction d ' appui aux possibilités

Utile quand: Les ventes sont déjà engagées

Limitation : besoin d'une visibilité partagée

Mesure suggérée : Adresser le bloqueur actuel

Pourquoi cela correspond à notre situation

Preuves nécessaires avant d'agir

ENGAGEMENT À UNE PROCHAINE ÉTAPE

Action choisie

Propriétaire responsable

Approbation requise

Mesure de succès et définition

Date de révision

Continuer, réviser ou arrêter les critères

Guide : <https://outsell.com/fr/blogs/sales-and-marketing-handoffs/>

Politique en matière d'édition et de preuve : <https://outsell-ai-agency.marketplace-0455.chatgpt.site/editorial-policy/>