

Préparer un rendez-vous commercial avec Claude : recherche, questions et simulation

LearnIA - modèle pédagogique - 2026-10-14

Utilisez des données fictives pour le premier essai. Adaptez cette trame à votre contexte et vérifiez le résultat avant utilisation.

Brief à remplir

Objectif et décision attendue :

Public et contexte :

Documents, versions et sources :

Contraintes et limites :

Format de sortie attendu :

Informations à confirmer :

Personne qui valide :

Consigne de départ

À partir des éléments fournis, crée un brief séparant faits sourcés, hypothèses et informations inconnues. Propose cinq questions ouvertes pour comprendre le processus, la difficulté, les critères de réussite et la validation d'un essai. Simule ensuite un prospect fictif sceptique. N'invente ni budget ni engagement et signale toute promesse non couverte par mon offre.

Contrôle qualité

[] Chaque fait important possède une source datée.

[] Les hypothèses restent visibles comme hypothèses.

[] Les questions ne présupposent pas une solution.

[] Les engagements restent dans le périmètre autorisé.

Journal de vérification

Élément	Source ou calcul	Résultat	Correction

Validation et suite

Erreurs restantes :

Hypothèses à résoudre :

Version conservée :

Action suivante et responsable :

Tutoriel complet, exemple et sources : <https://learn-prompting.fr/fr/blog/preparer-rendez-vous-commercial-claude>

Cette ressource prépare un brouillon ; elle ne constitue pas une certification, une décision de notation, un avis juridique ou une garantie de résultat.