

CONSEIL POUR LA PRÉSENTATION ET L'INTERVENTION DE AGENWIX AVEC VOS CLIENTS



Objectif du document

Permettre aux professionnels de l'agencement (cuisinistes, architectes d'intérieur, artisans...) de présenter l'intervention technique d'AgenWix dans leurs projets, sans perturber la relation commerciale avec le client final.

Ce guide propose une formulation claire et rassurante pour valoriser notre collaboration sans jamais apparaître comme un prestataire concurrent.

Proposition de présentation orale

« Pour garantir la qualité technique du projet (plans, visuels 3D, etc.), je travaille avec un expert de l'agencement avec qui je collabore régulièrement. Cela me permet de vous proposer un rendu rapide, précis et cohérent, sans allonger les délais de conception. Il se consacre uniquement à la partie visuelle, tandis que je reste votre interlocuteur commercial tout au long du projet, jusqu'à la présentation finale de votre dossier. »

Proposition écrite (mail ou document)

Dans le but de vous offrir un projet à la fois conforme à vos attentes et techniquement abouti visuellement, je travaille en collaboration étroite avec un expert en agencement spécialisé dans la conception de plans et visuels 3D. Cette complémentarité nous permet de garantir une réponse rapide et personnalisée à vos besoins.

Je reste, bien entendu, votre seul interlocuteur commercial tout au long du projet.

Ce qu'il faut éviter

-  Ne jamais dire : « Je vous passe quelqu'un d'autre » ou « Vous allez être appelé par une autre société »
-  Ne pas transmettre de coordonnées directes d'AgenWix au client final
-  Ne pas laisser entendre qu'une autre entreprise gère le projet à votre place

Recommandations

- Parlez de « soutien technique », « spécialiste visuel », ou « appui professionnel »
- Faites comprendre que c'est un outil au service de VOTRE offre
- Positionnez AgenWix comme un partenaire silencieux, opérationnel, et invisible commercialement.