

Matrice de qualification client AFEST

Module 4 · Séquence 4.1 — À utiliser avant toute proposition commerciale

À remplir avant d'écrire une proposition. Elle vous donne les questions à poser en découverte et vous évite des propositions ratées.

Identification du prospect

Nom du prospect / entreprise	
Interlocuteur et fonction	
Secteur d'activité	
Taille de l'entreprise	
Date de l'entretien de découverte	
Besoin exprimé	

Les 6 critères de qualification

Critère	Oui	Non	À creuser
Le besoin porte sur des compétences contextuelles liées à une activité spécifique ?	☐	☐	
L'entreprise dispose d'un professionnel expérimenté pouvant jouer le rôle de tuteur ?	☐	☐	
Le client a expérimenté les limites de la formation classique sur ce sujet précis ?	☐	☐	
Les situations de travail formatives sont accessibles et planifiables sur la durée ?	☐	☐	
L'interlocuteur comprend la valeur d'un dispositif sur-mesure (vs prix/heure) ?	☐	☐	
Les délais permettent une ingénierie sérieuse et une réalisation complète ?	☐	☐	

Score	Verdict	Action recommandée
5 – 6	✅ Client idéal pour l'AFEST	Rédigez une proposition AFEST complète
3 – 4	⚠️ Client potentiel — à qualifier davantage	Levez les points de friction avant de proposer
0 – 2	❌ Pas le bon client / pas le bon moment	Proposez une alternative honnête

Points de friction identifiés — questions à poser

Point de friction	Question à poser en découverte

Signaux d'alerte repérés lors de l'entretien

Décision et prochaine étape

Score final	Décision
/6	☐ Proposer AFEST ☐ Creuser ☐ Alternative

PROCHAINE ÉTAPE ET DATE
