

Le **Delivery** en contexte **complexe**



Episode 1 : **Sécuriser les risques** dès l'avant-vente

👉 *Parce que le delivery
commence avant le contrat !*



Erreurs fréquentes



→ Penser que l'avant-vente est
juste une étape **commerciale**...

✗ Convaincre

✗ Négocier

✗ Séduire



La réalité

→ Dans une mission stratégique, l'avant-vente est le **premier acte** de delivery.



Créer le cadre de confiance



Identifier les zones de risque



Fixer des attentes réalistes



Les points clés



- ✓ **Cartographier** les risques
- ✓ Tester la **faisabilité**
- ✓ Impliquer le **delivery** dès l'amont
- ✓ Documenter les **hypothèses**
- ✓ Privilégier la **transparence**

Sécuriser une mission critique



c'est sécuriser le **contrat de confiance** !

PeriScop

**L'ESN coopérative
d'expertise technique et
stratégique**

PeriScop.tech