

La prise de brief express

Les points à aborder avec le commanditaire

C O D A

Contexte

Que devons-nous
savoir du contexte ?
Des acteurs concernés ?
Quels sont les enjeux
stratégiques ?
Les ambitions ?

Objectifs

Quels sont
les résultats attendus ?

Délais

Quel est le calendrier
du projet ?
Les contraintes
temporelles ?

Attentes

Comment l'équipe
de l'espace de créativité
peut vous aider ?
Qu'attendez-vous ?

À avoir en tête au moment de la prise de brief
Ce n'est pas : exaucer tous les souhaits du commanditaire.
C'est : questionner la commande, qualifier un besoin pour proposer un accompagnement adapté.

Savoir le dire
quand la commande
ne relève pas
de votre périmètre.

Écouter attentivement
et reformuler ensuite.

Installer
un vocabulaire
commun.

Poser des questions.
Toujours plus
de questions.

Aller chercher la petite bête.

Assumer votre rôle de candide (sur le fond)
pour vous faire
expliquer le contexte.