



Public

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses activités commerciales



Pré-requis

Aucun



Durée

3 jours – 24 heures

Horaires : 08h30 – 12h30
14h00 – 18h00



Organisation

Diagnostic / positionnement avant la formation.

Pédagogie en face à face : alternance entre les connaissances "terrain" et les apports théoriques.

Écoute active des besoins, réponse aux attentes tout en respectant les objectifs pédagogiques fixés.

Échange avec le groupe afin de faire ressortir les notions-clés de la formation.

Mise en pratique à travers des exercices issus du vécu professionnel des participants.

Remise d'un support de cours numérique et/ou écrit.

Remise d'une attestation de formation.



Évaluation

Évaluation sommative à travers un cas pratique à chaque fin de module.

REPONDRE A UN APPEL D'OFFRES

OBJECTIF

Maîtriser les 7 étapes de la réponse à appels d'offres.
Identifier les éléments qui différencieront votre réponse de celles des concurrents.
Élaborer un plan efficace pour son offre écrite.
Donner envie de lire par la qualité de la mise en forme.
Valoriser et défendre son offre technique en soutenance orale.
Négocier l'offre commerciale face à un comité d'acheteurs.

PROGRAMME

1 Pratique gagnante 1 : savoir lire le cahier des charges
Identifier les décideurs, les acheteurs et les circuits de décision.
Décrypter le cahier des charges pour en extraire les informations utiles.

2 Pratique gagnante 2 : décider du go/no go
Évaluer ses atouts, les risques et opportunités en cas de gain ou de perte de l'affaire.
Définir les axes majeurs de sa réponse technique.
Réaliser une pré-étude de prix pour évaluer la rentabilité de l'offre.

3 Pratique gagnante 3 : élaborer une offre différenciante
Cerner objectifs, périmètre et résultats attendus de l'offre.
Structurer le plan de la réponse.
Positionner ses atouts différenciateurs par rapport aux concurrents.

4 Pratique gagnante 4 : rédiger une proposition convaincante
Structurer la réponse : choix du plan, hiérarchisation des parties.
Rédiger des titres qui communiquent.
Rendre la proposition lisible et attractive : la mise en forme.

5 Pratique gagnante 5 : chiffrer son offre et préparer le plan de négociation
Les méthodes de chiffrage et de présentation du prix.
Bâtir son offre financière en tenant compte de la stratégie commerciale.
Préparer sa négociation.

6 Pratique gagnante 6 : préparer et animer une soutenance marquante
Préparer sa présentation visuelle en impliquant tous les acteurs.
Se préparer au jour J.
Établir la relation avec le jury.
Remporter l'adhésion.

7 Pratique gagnante 7 : défendre et négocier son offre jusqu'à la signature
Argumenter et répondre aux questions d'approfondissement.
Négocier les conditions finales tout en préservant la marge.
Savoir dire "non" si les conditions deviennent inacceptables.