



RFP KIT

For winning proposals on private and public contracts

Objectives

- Develop your own methods and tools to win more bids.
- Methods from the book « appels d'offres – Stratégie gagnante »



Tools example

- External and internal action plan
- Customer discovery form (technical and commercial questions to ask)
- Possible actions check-list to influence a RFP
- RFP analysis form (to prepare argument tables)
- Reply to all requests? Qualification form: Go / No Go
- Bid-table: coordination tables for bid-committed people
- Bid argument tables: competitive analysis – EBCD – FAQ
- Typical proposals for each of your bids
- Closing form (topics to raise before the bid is sent)
- Executive summary (bid's argued summary)
- Your oral presentation patterns

Our intervention is characterized by:

- A proven method to **build your own bid tools** on your main solutions to sell. This method efficiency will surprise you.
- You will be given the book « appels d'offres – Stratégie gagnante » (« RFP – Winning strategy »). Tools will be **customized** for your needs during the intervention.
- A **CD with electronic tools**, such as action plan matrixes, scoring argument tables, presentation templates, etc.
- A **very skilled trainer**, who has worked in sales for more than 20 years and author of the book « appels d'offres – Stratégie gagnante ».
- Only your company** will attend these very personalized interventions.

Quiz : Testez votre démarche de réponse aux Appels d'Offres

<ul style="list-style-type: none"> ■ Vous ne répondez pas systématiquement à toutes les demandes de proposition commerciale ■ Connaissez-vous (8 fois sur 10) toutes les personnes impliquées dans les appels d'offres de vos clients ? ■ Connaissez-vous (8 fois sur 10) les entreprises contre lesquelles vous êtes en compétition ? ■ Planifiez-vous les personnes en interne et externe associées à vos réponses, au moins un mois avant l'arrivée de la consultation ? ■ Tentez-vous régulièrement d'influencer (en toute légalité) la rédaction des appels d'offres ? ■ Connaissez-vous bien les différents types d'appels d'offres publics ? ■ Disposez-vous d'une technique efficace et rapide pour analyser exhaustivement la demande ? ■ Savez-vous comment vos prix et vos conditions commerciales se situent par rapport à l'ensemble de vos concurrents ? ■ Faites-vous pour chaque offre importante une analyse de votre concurrence pour estimer vos chances de gagner ? ■ Bâissez-vous le sommaire de votre réponse avant de rédiger votre offre ? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Votre proposition est-elle suffisamment argumentée ? Par exemple énoncez-vous des éléments qui prouvent vos avantages ou caractéristiques techniques ? ■ Faites-vous un plan d'actions précis pour gérer vos réponses ? ■ Anticipez-vous la logistique une semaine avant la réponse finale : emballage de l'offre, couverture, moyen de livraison, etc. ■ Avez-vous mis en place une démarche qualité pour la réponse, juste avant l'envoi ? ■ Vos propositions comprennent-elles un chapitre résumé argumenté ■ Disposez-vous d'une technique qui rend votre proposition lisible facilement par des auditeurs techniques et acheteur, etc.) ? ■ Etes-vous sûr de répondre systématiquement à toutes les attentes exprimées dans le cahier des charges ? ■ Votre offre est-elle jugée attractive sur la forme, par vos clients ? ■ Prenez-vous contact avec votre client dans les 48h qui ont suivi la remise de votre offre ? ■ Vos présentations orales de vos offres sont-elles bien jugées sur le fond et la forme par vos clients ?
--	---

Vous avez obtenu moins de 7 « oui »

Vos réponses aux demandes de vos prospects sont simplifiées et très intuitives. Vous estimez peut-être qu'une bonne offre technique et un prix correct seront les éléments déterminants ? Vos approches vous permettent probablement de gagner parfois des offres. Vous gagnerez toutefois à mettre en place des réflexes et des outils simples. Il est temps de réfléchir à des solutions pour augmenter les performances de vos offres: Votre préparation est-elle vraiment suffisamment affûtée ? Des outils pour gérer vos réponses ne faciliteraient-ils pas votre efficacité ?

Vous avez obtenu entre 7 et 12 « oui »

Vous avez déjà réfléchi à l'optimisation de vos offres commerciales. Vos processus intègrent certains outils et une certaine automatisation, et vous êtes sur la bonne voie. Des solutions complémentaires vous feront gagner en efficacité, et en temps de traitement.

Vous avez obtenu plus de 12 « oui »

Vos traitements de réponses à appels d'offres semblent réfléchis. Vous avez mis en œuvre une automatisation de vos processus de réponses commerciales. Obtenez-vous les résultats souhaités ? Si oui bravo ! Il est peut-être intéressant de vous focaliser sur les réponses « non », et d'envisager des actions pour accroître davantage vos performances.