

GAGNER VOS REPONSES A APPELS D'OFFRES

Les approches et règles gagnantes à utiliser avant, pendant, et après une consultation

Les outils apportés dans cette formation sont appliqués aujourd'hui dans la réponse à appels d'offres privés ou publics, sur des projets innovants de plusieurs milliards d'Euros, mais aussi sur des projets plus « modestes » de quelques milliers d'Euros. La majeure partie des méthodes s'applique aussi aux consultations dont la forme de réponse est imposée. **Ce programme est une des grandes spécialités d'OptiVente.**

Objectifs

- Développer vos propres méthodes et outils pour gagner davantage vos offres.
- Augmenter la productivité de réponse.

Personnes concernées

Directeurs et ingénieurs commerciaux, ingénieurs technico-commerciaux, responsables de produits, bid-managers, assistants commerciaux

Pré requis

Aptitudes commerciales

Dates - Prix

Inter-entreprise:

A partir de
400 € HT / personne / jour.

Cf calendrier sur
<http://www.optivente.com/formation-commercial-appel-offre-marche-public-marketing-catalogue/resume-formation-reponse-appel-offre-prive-marche-public.html>

Intra-entreprise:

2 à 4 jours,
suivant la mise en pratique.
2100 € HT par jour.

Pédagogie et animation

- Exposé – Echanges avec les participants – Quiz. Manuel prêt à être personnalisé.
- Réalisation d'outils pratiques adaptés pour chaque entreprise.



Disponible
aussi en anglais

Programme savoir-faire développé

Selon les méthodes du livre
« appels d'offres – la stratégie gagnante pour les gérer et les remporter »



JOUR 1:

- 👉 Test : Evaluation de vos méthodes
- 👉 **4 Outils pour se préparer avant l'arrivée de la consultation :**
Comment détecter les appels d'offres ?
Outil 1 : Plan d'actions externes et internes
Outil 2 : Fiche de découverte prospect
Outil 3 : Check liste des possibilités pour influencer (légalement !) un cahier des charges
Outil 4 : Tableau de prévision des appels d'offres
- 👉 **2 Outils pour bâtir une stratégie gagnante de réponse**
Dans quelles conditions s'effectuent les cahiers des charges ?
conséquence : Comment bien décrypter le cahier des charges ?
Outil 1 : Grille d'analyse exhaustive des besoins
Outil 2 : Critères pour décider de répondre, Fiche Go / No Go.
- 👉 **Les pratiques pour une bonne proposition : 7 outils**
Plan types de propositions bien argumentées - Mettre en valeur sa compréhension du besoin et des enjeux. Le résumé technique : Mettre en regard les attentes clients et les solutions apportées : Outil 1, Grille de compatibilité. Outil 2 « Bid-table » : Tables de coordination des personnes et des tâches. 3 types d'argumentaires: outil 3, analyse compétitive pour valoriser ses différences concurrentielles – outil 4, l'« ABCD » pour évoluer de l'argument « simple » à l'argumentation persuasive - outil 5, la « FAQ » pour anticiper les objections. outil 6, le cas particulier de l'executive summary et de la lettre d'envoi. Les mises en page différentes. Le bouclage de l'offre : outil 7, dernières précautions dont le check liste qualité

Les « + »

Formation complète, couvrant l'ensemble des étapes commerciales.

Formation effectuée par l'auteur du livre « *appel d'offres – stratégie gagnante* »

Remise d'un **CD** d'**outils** pratiques et d'une **fiche mémo**.

👉 **Défendre son offre à l'issue de la remise d'offre**

Les actions possibles. Les plans de proposition orale. Se préparer à négocier - Comment présenter oralement de manière impactante son offre ?

👉 **Métriques pour le contrôle d'efficacité**

Quoi mesurer ? Taux de transformation, etc.

👉 **Grille d'autoévaluation et d'axes de progrès**

JOUR 2:

Mise en pratique coachée, des outils évoqués au jour 3, pour votre propre entreprise :

Les participants adapteront une partie des outils, sur leur activité d'entreprise.

Les outils maquetés seront présentés aux autres participants et au consultant-coach, de sorte à être éventuellement améliorés, et partagés entre les participants.

Cette démarche permettra aux participants de repartir avec des outils complètement spécifiques à son activité, tout en bénéficiant du travail effectué par les autres participants sur leurs outils.