

GAGNER VOS APPELS D'OFFRES

Les approches et outils gagnants à utiliser avant, pendant, et après une consultation

Cette formation aborde les meilleures pratiques appliquées 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 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.** L'approche comprend autant les méthodes managériales, structurant une démarche d'équipe, que les outils opérationnels individuels

Objectifs

Outils pour maximiser des chances de gagner des réponses à appel d'offres
Méthodes managériales pour organiser une réponse en équipe.

Personnes concernées

Directeurs et ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, bid-managers, assistants commerciaux

Pré requis

Aptitudes commerciales

Durée

1 à 4 jours, suivant la mise en pratique.

Possible en mode coaching individuel

Pédagogie et animation

■ Exposé – Echanges avec les participants – Quiz. Manuel prêt à être personnalisé.

■ Réalisation d'outils pratiques adaptés pour chaque entreprise.

Les « + »

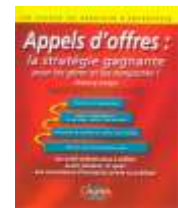
Formation effectuée par l'auteur de 3 livres de référence.

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



Disponible aussi en anglais

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



Programme savoir-faire développé

🌀 Test : Evaluation de vos méthodes

🌀 **Se préparer avant l'arrivée de la consultation : 4 Outils de lobbying**

Différences d'approches commerciales entre appels d'offres publics et privés ? - Comment détecter les appels d'offres ? - Outil 1 : Plan de lobbying et actions 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

🌀 **Bâtir une stratégie gagnante de réponse : 2 Outils**

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 meilleures pratiques de propositions : 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

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

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

🌀 **Métriques (KPI) pour le contrôle d'efficacité de réponse**

Quoi mesurer ? Taux de filtrage, taux de transformation, etc.