

ASSISTANCE A LA REPONSE A APPEL D'OFFRES

Objectifs

Réaliser des propositions attractives (« propales » ou/et mémoires)

Personnes concernées

Assistant(e)s commercial(e)s

Pré requis

Aucun

Durée

1 jour ou 2 jours pour des mises 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 animée par l'auteur de :



Remise d'un CD d'outils pratiques.

Programme savoir-faire développé

L'analyse du cahier des charges

Comment bien analyser un cahier des charges, pour n'omettre aucune demande client?

Méthodes et outils et structurer la réponse

Support : Word ou PowerPoint ?

Plan types de propositions bien argumentées

Mettre en valeur sa compréhension du besoin et mieux des enjeux : Check liste de besoins. - Matrice de réponse : Pour s'assurer que chaque besoin exprimé a bien une réponse dans la proposition.

Le résumé technique : Mettre en regard les attentes clients et les solutions apportées par la grille de compatibilité.

Pour certaines offres : Votre démarche qualité, le développement durable, Comment présenter une organisation de projet ?

Les différentes manières de présenter des délais : tableaux, Gant, Perth.

Bid-table » : Tables de coordination des personnes et des tâches

Le sommaire : Combien de niveaux, sa génération automatique.

Les informations commerciales à transmettre

Comment sélectionner de manière optimale les références ou/et témoignages ? Comment automatiser ces recherches.

La description « suffisante » de votre entreprise.

La bonne utilisation des annexes.

Le cas particulier de la lettre d'envoi.

Les mises en forme attractives

Les bons et mauvais styles rédactionnels

Mises en page différentes : colonnes multiples, etc.

Les usages efficaces d'illustrations graphiques - La conception de la couverture : Messages, « look & feel »

Les outils additionnels optionnels : CD, clef USB, vidéos, etc. Les emballages physiques distinctifs de l'offre.

Les contrôles qualités

Dernières précautions à prendre avant envoi.