

DIAGNOSTIC APPEL D'OFFRES

Pour identifier les leviers de votre performance commerciale

Objectifs

- Challenger la démarche commerciale sur vos appels d'offres publics ou/et privés.
- Déterminer les outils prioritaires pour gagner plus d'appels d'offres.

Le consultant

Plus de 30 ans d'expérience terrain en ventes entreprises. Thierry CRAYE, auteur de 3 livres références, dont :



- Primé plusieurs fois consultant du mois par la revue « Management »
- Auteur de plus d'une trentaine de publications en France & Europe

Prestation

Comprenant :

- La préparation d'interview(s)
- L'audit en face à face
- L'analyse
- La formalisation écrite de l'existant et des recommandations
- Un échange oral sur les recommandations

La démarche

Examen de vos processus de réponses, sur le fond et la forme, sur les 3 phases essentielles :

Avant la réception du cahier des charges, pendant la phase de réponse, après la remise de la proposition. Tel un médecin qui vous ausculte, nous vous indiquons dans vos méthodes, celles qui à nos yeux fonctionnent bien, et celles qui sont perfectibles.

Points examinés

➤ Avant la réponse :

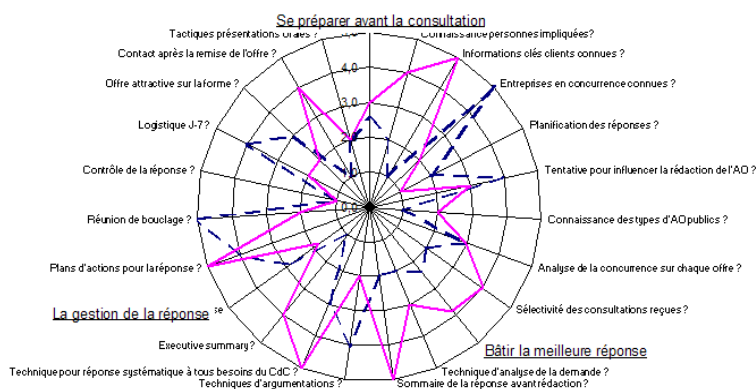
Vos actions commerciales, démarche de collecte d'information, votre approche par rapport à la concurrence, vos techniques d'influence du cahier des charges, connaissance des procédures publiques, sélectivité de vos réponses, etc.

➤ Pendant la réponse :

Gestion de la rédaction et des délais, techniques d'analyses de la demande, structure de vos réponses, argumentaires, attractivité visuelle, résumé de l'offre / lettre d'envoi, contrôle qualité, etc.

➤ Après vos réponses :

Actions menées, techniques de présentations orales, et forme de vos réponses.



Suites possibles

Les leviers de performance identifiés permettent de définir des accompagnements : Construction des outils personnalisés, formations, assistance aux réponses, etc.