

LOBBYING AMONT AUX APPELS D'OFFRES LES APPROCHES GAGNANTES AVANT UNE CONSULTATION

Objectifs

- Développer vos propres méthodes et outils pour gagner davantage d'offres.
- Quelles stratégies et actions pour prendre une avance par rapport à la concurrence ?

Personnes concernées

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

Pré requis

Aptitudes commerciales

Durée

1 à 2 jours, suivant le temps de mise en pratique.
Possible en mode coaching individuel

Pédagogie et animation

- Echanges avec les participants.
- Manuel prêt à être personnalisé.
- Remise d'un CD d'outils pratiques.
- Réalisation d'outils pratiques adaptés pour chaque entreprise.
- Grille d'autoévaluation et d'axes de progrès.
- Formation animée par l'auteur de :



Disponible aussi en anglais

Programme savoir-faire développé

- Test : Evaluation de vos méthodes « amonts »
- Bien cerner toute l'importance de cette phase amont
- Différences d'approches commerciales entre appels d'offres publics et privés ?
- Comment détecter des appels d'offres ?

8 Outils pour se préparer à l'arrivée de l'appel d'offres:

■ **3 Premiers outils pour déterminer les comptes prospects prioritaires:** 1-La méthode Pareto – 2-Matrices ABC' – 3-le plan de comptes. **Pratique:** Appliquer ces outils à votre entreprise

■ Outil 4 : Plan d'actions commerciales externes et internes

Qui contacter chez votre prospect ? En rendez-vous, par téléphone ? Dans quel ordre ? quand ? Pour évoquer quels sujets ? Par qui faire l'action ? - **Pratique:** Bâtir un début de Plan d'actions commerciales

■ Outil 5 : Fiche de qualification prospect

Identifier sans faille les besoins, la situation actuelle, les enjeux.
La démarche d'achat : Personnes impliquées dans la collectivité, le timing, les critères de décision, le budget, la concurrence.
Pratique: Bâtir votre fiche de découverte - Simulation d'entretien.

■ Outil 6 : Check liste des 7 possibilités pour influencer (légalement !) un cahier des charges

Suggérer des idées à inclure, etc.
Pratique: Bâtir votre check liste d'influence de cahier des charges.

■ Outil 7 : Tableau de prévision des appels d'offres

Comment gérer le plus tôt possible la multitude des appels d'offres à venir ?
Ne peut-on pas à ce stade effectuer une sélection d'appels d'offres où se positionner ?
Pratique: Bâtir votre tableau de prévision des appels d'offres.

■ Outil 8 : Critères pour décider de répondre, Fiche Go / No Go.

Les bonnes questions à se poser avant de décider de répondre à un appel d'offres, basé sur des informations clients, des considérations internes (stratégie, ressources, etc), les chances de gagner, etc.
Pratique: Bâtir votre fiche Go / No Go.

- Formation complète, couvrant l'ensemble des étapes commerciales possibles avant la réponse à appel d'offres
- Un **consultant très expérimenté** d'une trentaine d'années d'expérience