



KIT APPEL D'OFFRES

POUR DES PROPOSITIONS GAGNANTES SUR LES MARCHES PRIVÉS ET PUBLICS

Objectifs

- Développer vos propres méthodes et outils pour gagner davantage d'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

Durée

3 à 6 jours, suivant la durée de la phase de conseil
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 « + »

Accompagnement complet pour la réalisation de vos outils définitifs
Effectué par l'auteur de 3 livres références sur les appels d'offres.
Remise d'un **CD** d'outils pratiques et d'une fiche mémo.

Etapes successives de formation et de conseil :

Cette démarche rodée est d'un excellent rapport qualité / prix. Nous vous aidons à bâtir vos outils pendant la phase de formation. En post-formation, nous vous laissons finir la réalisation des outils commencés, puis nous les ajustons ensuite au cours d'une démarche de conseil personnalisée.



Disponible aussi en anglais

Exemple d'outils réalisés

- 🌀 Plan d'actions externes et internes
- 🌀 Fiche de découverte prospect (les questions techniques et commerciales à poser)
- 🌀 La check liste des actions possibles pour influencer un cahier des charges
- 🌀 Grille d'analyse de cahier des charges (pour préparer les argumentaires)
- 🌀 Répondre à toutes les demandes ? Fiche de qualification : Go / No Go
- 🌀 Bid-table : tables de coordination des personnes impliquées dans la réponse
- 🌀 Argumentaires de réponse : analyse compétitive – ABCD – FAQ
- 🌀 Propositions types pour chacune de vos offres, à éventuellement adapter ensuite par appel d'offres
- 🌀 Fiche de bouclage (points à aborder avant envoi de l'offre)
- 🌀 Executive summary (résumé argumentée de l'offre)
- 🌀 Vos modèles de présentations orales

L'intervention se caractérise par :

- 🌀 Une méthode rodée pour **bâtir vos propres outils** de réponses sur vos principales solutions à vendre. L'efficacité de cette méthode vous surprendra.
- 🌀 La remise du livre « appels d'offres – Stratégie gagnante » dont les outils seront **personnalisés** pendant l'intervention pour vos besoins.
- 🌀 Un **consultant très expérimenté**, de plus de 30 ans dans la vente, auteur de 3 livres de références sur les appels d'offres
- 🌀 Votre entreprise sera la **seule présente** pour ces prestations vraiment très personnalisées.