

Construire et soutenir des propositions commerciales gagnantes



Durée : 1 jour.

Public :

Commerciaux répondant avec des propositions commerciales à élaborer. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Savoir répondre à un cahier des charges

Formaliser ses propositions commerciales dans une optique de vente à valeur ajoutée

Développer une argumentation percutante et adaptée

Pré-requis :

Avoir une première expérience en vente ou en gestion commerciale ? La formation est idéale pour les commerciaux, responsables des ventes ou entrepreneurs.

Méthodes :

Alternance entre théorie (20%) et ateliers pratiques (80%)

Approche participative : échanges, brainstorming et études de cas

Training spécifique en lien avec la certification

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec des objectifs

acquis ou non par le stagiaire Dernière MAJ : Avril 2024

Comprendre les attentes des acheteurs

Décryptage des appels d'offres : comprendre les exigences commerciales, techniques et financières.

Les critères de sélection et leur pondération dans le secteur logistique.

Atelier pratique : Analyse d'un extrait d'appel d'offres réel ou fictif (cas fil rouge ? Phase 1 : Analyse du cahier des charges).

Élaborer une stratégie de réponse gagnante

Identifier les facteurs clés de succès : coûts, délais, fiabilité, innovation.

Structurer une proposition autour des attentes critiques des acheteurs.

Travail collaboratif : brainstorming pour définir les grandes lignes de la stratégie pour le cas fil rouge (Phase 2 : Positionnement stratégique).

Rédaction et structuration de l'offre

Les piliers d'une proposition percutante :

Résumé exécutif : captiver dès le départ.

Présentation technique : répondre précisément au besoin.

Offre financière : transparence et compétitivité.

Valeur ajoutée : éléments différenciateurs.

Atelier pratique : Rédaction collective d'un résumé exécutif pour le cas fil rouge (Phase 3 : Rédaction d'une section clé).

Ajuster l'offre pour maximiser son impact

Techniques pour valoriser l'offre (visuels, storytelling, données chiffrées).

Anticiper les objections et y répondre dans l'offre écrite.

Travail en sous-groupes : finalisation du cas fil rouge (Phase 4 :

Élaboration complète de la proposition).

Simulation de présentation de l'offre

Simulation : chaque groupe présente son offre au formateur/à un jury fictif.

Retours et axes d'amélioration.

Synthèse et évaluation des acquis

Points clés à retenir pour élaborer des propositions commerciales gagnantes.

Auto-évaluation des compétences développées.

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.