

Rempporter un appel d'offres

-Référence: **CV-66**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Identifier les éléments qui différencieront votre réponse de celles des concurrents.
- Donner envie de lire par la qualité de son offre écrite.
- Valoriser et défendre son offre technique en soutenance orale.
- Négocier l'offre commerciale face à un comité d'acheteurs.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Toute personne devant rédiger, présenter et négocier des réponses à des appels d'offres de services ou de produits dans le secteur privé ou public. Commercial, Directeur commercial, big manager.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Acte 1 : savoir lire le cahier des charges**
 - Identifier les différences entre appels d'offres publics et privés.
 - Repérer le groupe de décision.
 - Interpréter le cahier des charges pour mieux répondre.
- **Acte 2 : décider du go/no go**
 - Évaluer ses atouts, les risques et opportunités.
 - Savoir détecter l'appel d'offres 'bidon'. Acte 3 : faire une offre différenciante
 - Obtenir l'information manquante.
 - Comprendre les enjeux client.
 - Mettre en avant sa différence.
- **Acte 4 : rédiger une proposition convaincante**
 - Structurer la réponse : choix du plan, hiérarchisation des parties.
 - Rendre la proposition lisible et attractive : la mise en forme.

- Se centrer sur le décideur : l'executive summary.
- Fournir les documents essentiels du dossier d'appel d'offres.
- **Acte 5 : positionner son offre et préparer la négociation**
 - Présenter son prix.
 - Btir son offre en tenant compte de la stratégie commerciale.
 - Préparer la négociation finale.
- **Acte 6 : réussir une soutenance marquante**
 - Préparer sa présentation visuelle en impliquant tous les acteurs.
 - Établir la relation avec le jury.
 - Remporter l'adhésion.
- **Acte 7 : défendre et négocier son offre jusqu'à la signature**
 - Argumenter et répondre aux questions d'approfondissement.
 - Négocier les conditions finales tout en préservant la marge.
 - Fixer les limites de la négociation.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc