

# Donner plus d'impact à ses réponses au AO



## REPÉRER LES ATTENTES ESSENTIELLES DU CLIENT (INTERNE OU EXTERNE) GRÂCE AUX TECHNIQUES DE LECTURE SÉLECTIVE

- Pratiquer l'écrémage pour clarifier les points essentiels de l'appel d'offre
- Pratiquer le repérage pour identifier rapidement les points d'alerte et les éléments hors compétence
- Recueillir les informations-clés grâce à des grilles d'analyse adaptées

## LA RÉPONSE À L'AO : MANIFESTER SA COMPRÉHENSION DES ENJEUX DU CLIENT

- Structurer et hiérarchiser sa proposition autour d'une dynamique claire
- Reformuler les attentes en utilisant les termes du cahier des charges
- Développer son argumentation
- Promouvoir le bénéfice client
- S'inscrire dans la mémoire du lecteur

## METTRE EN VALEUR VOTRE SOLUTION

- Donner l'envie de lire grâce à un titrage attractif et cohérent
- Intégrer différents niveaux de lecture afin de guider l'œil du lecteur
- Valoriser l'essentiel et utiliser les annexes à bon escient
- Adopter un style percutant grâce aux choix des mots et à la concision des paragraphes
- Utiliser couleurs et symboles graphiques pour favoriser la lisibilité
- Finaliser avec une grille de relecture

### **OBJECTIFS**

- Savoir identifier les attentes essentielles du client
- Apprendre à structurer son propos afin de manifester sa compréhension des enjeux du client
- Maîtriser la valorisation de votre réponse par la mise en forme et le choix des mots

### **PRÉ-REQUIS**

- Apporter les documents sur lesquels les participants souhaitent travailler

### **PUBLIC**

- Commerciaux, technico-commerciaux, chefs de projets, toute personne rédigeant des réponses à des appels d'offres, des propositions commerciales

### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

#### **AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER**

- Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

#### **PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER**

- Méthodes actives et participatives
- Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)
- Elaboration de son plan d'actions personnalisé

#### **APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER**

- 4 rappels de contenu envoyés par mail
- Suivi post-formation

### **RESSOURCES PÉDAGOGIQUES**

- Support de cours, exercices

### **ÉVALUATION**

#### **Évaluation des compétences**

- Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

#### **Évaluation de la formation**

- Questionnaire de satisfaction
- Synthèse de fin de formation

### **VALIDATION**

- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

### **MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION**

- Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

### **DATES**

- Cf Planning

## Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...