

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...