

- formation

formuler efficacement une réponse aux appels d'offres

Public concerné

Dirigeants, services commerciaux, techniques ou juridiques.

Les services en charge de la réponse à un marché public ou privé.



DATES ET LIEUX



Lundi 15 & mardi 16 juillet 2019

LAON

CCI Aisne Formation
3 rue des Minimes



DURÉE

2 jours (14 heures)
9h00-17h00



TARIF

1 240 € net de taxe par participant
Prise en charge possible par votre OPCA

OBJECTIFS

- Formuler une réponse lors d'un appel d'offre afin de maximiser les chances de succès
- Comprendre les caractéristiques des appels d'offres privés et publics, le formalisme, la procédure et le déroulement, afin de savoir ce qu'il faut faire et éviter de faire

CONTENU

- Identifier la démarche de mise en œuvre de la procédure de réponse à un appel d'offres
- Les points-clés du traitement de l'appel d'offres
 - Définir la bonne stratégie pour répondre : rester en solo, alliance, cotraitance, sous-traitance. L'interprétation du cahier des charges
 - Savoir traiter les quatre phases de la vente (présentation, découverte des besoins, solution et argumentation, conclusion) en un seul passage
 - Connaître et agir sur les décisionnaires : méthode GRID
- Préparer un mémoire technique en valorisant son savoir-faire :
 - La compréhension du besoin et les adaptations de l'offre
 - Les aspects humain et matériel
 - Le processus général et la méthodologie, les plannings proposés et les délais
 - Les certifications, labels et normes, la qualité et le contrôle
 - Astuces et conseils pour se démarquer commercialement
- Approfondir la rédaction du mémoire technique
 - Faire de la veille. Analyser la concurrence. Être force de proposition et novateur.
 - Obtenir des informations pour réaliser au mieux son offre technique et commerciale
 - Pricing, budgets prévisionnels et additionnels
 - Comment bien lire un DCE et adapter en fonction son mémoire technique ?
 - Comment utiliser internet pour améliorer sa réponse technique et commerciale
- Se différencier de ses concurrents :
 - Être force de proposition et novateur, proposer une offre technique supérieure, proposer le « prix juste » en fonction du budget du marché
- Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché

PRÉREQUIS Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants, cas pratiques et remise d'un support pédagogique

SUIVI ET ÉVALUATION

- Évaluation de la formation par les participants et remise d'une attestation de fin de formation

Possibilité d'organiser cette formation en intra en entreprise ou en centre de formation sur demande

L'ensemble de notre offre en ligne
www.formation.aisne.cci.fr

VOTRE CONTACT

Laura LOPEZ - 03 23 06 01 92 - l.lopez@aisne.cci.fr



CCI AISNE FORMATION



FORMATION CCI HAUTS-DE-FRANCE

Formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE