



Pensez à utiliser
votre DIF

Rempportez vos appels d'offres

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Mettre en œuvre une démarche structurée pour construire une offre en cernant tous les aspects
- Identifier les éléments différenciant pour répondre à un appel d'offres
- Améliorer l'impact d'une proposition commerciale
- Construire la présentation pour défendre son projet

<u>PUBLIC CONCERNE</u>	Professionnels du bâtiment, des travaux publics amenés à répondre à des appels d'offres
<u>ORGANISME FORMATEUR</u>	CEPPIC 7 rue du Maréchal Juin 76825 MONT SAINT AIGNAN 02.35.59.44.00
<u>PERIODE DE FORMATION</u>	Mardi 23 Juin 2009
<u>DUREE</u>	1 journée
<u>COUT PEDAGOGIQUE</u>	Pris en charge directement par l'AREF pour les entreprises en option A Coût du déjeuner à régler sur place par le stagiaire
<u>CONTACT AREF</u>	Pauline MICHAUT – 02.35.03.75.35



Cachet de l'entreprise

Rempportez vos appels d'offres

N° SIRET

Nom du stagiaire	N° Sécurité Sociale	Qualification professionnelle

Programme

Savoir analyser l'appel d'offre

- Bien identifier les besoins

Collecter les informations commerciales pertinentes sur le client

- Repérer les décideurs
- Lister les informations nécessaires et souhaitées
- Pratiquer une bonne interview auprès du demandeur pour en cerner le besoin ou le clarifier
- Traiter et aller chercher les objections

Rechercher les informations complémentaires

- Son image, son mode de communication, son contexte : internet, fédération professionnelle, réseau, presse...
- Comprendre les enjeux
- Connaître les concurrents sollicités

Construire et rédiger la réponse

- Reformuler la demande
- Identifier des ressources et des compétences nécessaires
- Répartir les lots en tenant compte de leur interdépendance
- Identifier les relations entre chaque partenaire, les rôles et les engagements de chacun
- Planifier les activités dans le temps
- Construction de la réponse :
 - o méthode (incontournables à respecter) et créativité
 - o chiffrage de la proposition

Approche et rédaction du mémoire technique

Analyse de la pondération de l'offre avec l'envoi

Soutenir la réponse et mener sa négociation

- Mettre en avant les points forts de son offre et de son entreprise
- Savoir vendre son prix

Savoir conclure avec succès