
Programme de Formation

Proposition commerciale : formuler un argumentaire convaincant

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Managers, vendeurs ou responsables commerciaux souhaitant améliorer la qualité et l'efficacité de leurs propositions commerciales.



Objectifs pédagogiques

- Analyser avec précision les besoins exprimés et implicites du client.
- Structurer et rédiger une proposition commerciale claire, pertinente et engageante.
- Identifier et éviter les erreurs courantes dans la conception de l'offre.



Description

Jour 1

Matin : La proposition au cœur de la stratégie commerciale

Définir ce qu'est une proposition commerciale et son rôle stratégique.

Identifier les facteurs clés de succès.

Travailler en synergie pour élaborer une offre structurée.

Après-midi : Analyse des besoins et ciblage de l'offre

Comprendre les enjeux et attentes spécifiques du client.

Mettre en avant les bénéfices réels de la solution.

Segmenter la demande et identifier les freins potentiels.

Repérer les acteurs clés du processus décisionnel.

Jour 2

Matin : Structure et formalisation de l'offre commerciale

Présenter efficacement l'entreprise et ses références.

Définir les articulations essentielles du dossier technique.

Planifier les livrables et les intégrer dans l'offre.

Structurer une proposition lisible et professionnelle.

Après-midi : Rédaction impactante et stratégie tarifaire

Valoriser les avantages de l'offre et les services associés.

Inclure des éléments de réassurance : labels, témoignages, preuves sociales.

Construire une offre tarifaire claire et segmentée.
Préciser les conditions de paiement et clauses contractuelles.
Anticiper et corriger un éventuel refus client.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.