
Programme de Formation

Répondre à un appel d'offres : structurer une proposition commerciale gagnante

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, responsables achats, dirigeants de TPE/PME, responsables de réponse à appel d'offres.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les attentes et les exigences du cahier des charges.
- Identifier les éléments clés pour construire une réponse pertinente.
- Savoir se positionner face à la concurrence avec une offre différenciante.
- Maîtriser les aspects légaux, structurels et rédactionnels d'un appel d'offres.
- Optimiser ses chances de succès grâce à une méthodologie rigoureuse.



Description

Jour 1

Matin : Maîtriser le cadre des appels d'offres

Distinguer les appels d'offres publics et privés.

Identifier les erreurs courantes à éviter.

Comprendre la structure d'un cahier des charges.

Identifier les organes décisionnels dans les appels d'offres.

Après-midi : Comprendre et analyser le cahier des charges

Décrypter les attentes et contraintes du client.

Identifier les éléments obligatoires et stratégiques.

Evaluer sa capacité à répondre efficacement à l'appel.

Étude de cas : lecture et analyse d'un cahier des charges réel.

Jour 2

Matin : Construire une offre compétitive et différenciante

Réaliser une analyse SWOT rapide pour se positionner.

Définir une stratégie de réponse et une équipe projet adaptée.

Structurer son offre : clarté, logique et lisibilité.

Montrer sa valeur ajoutée face aux concurrents.

Après-midi : Rédiger et présenter une réponse gagnante

Élaborer un plan de réponse clair et hiérarchisé.

Soigner la forme : style rédactionnel, mise en page, visuels.
Répondre aux attentes des différents décideurs.
Respecter toutes les consignes administratives et techniques.



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.