

Formation Commercial Avancé : Propositions commerciales pour les marchés clefs

Durée :	2 jours
Public :	Commerciaux confirmés
Pré-requis :	Avoir une expérience significative en gestion de la relation client - Avoir créé des propositions commerciales, réponses à appels d'offres
Objectifs :	Apprendre à rédiger une proposition commerciale pour un compte clef
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	COM100169-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Introduction

La proposition au coeur de la stratégie des comptes clefs
Présentation de la formation

Facteurs clefs de succès

Travailler en équipe avec des relais chez le client
Poser les bonnes questions
Bien comprendre les attentes et les enjeux
Exposer l'offre de façon précise
Mettre en avant les bénéfices de l'offre

Lecture de la demande du client

Comment découvrir les priorités du client ?
Existe-t-il des points bloquants dans l'offre ? Planning imposé, pénalités, autres
Identifier le process et les acteurs de la prise de décision
Compartimenter la demande

Atelier : lecture et analyse d'un petit cahier des charges

Préparer l'équipe

Lister les intervenants internes
Lister les interlocuteurs chez le client
A-t-on d'autres interlocuteurs pertinents chez le client ?
A-t-on des responsables internes ou commerciaux qui connaissent bien ces interlocuteurs ?

Comment intégrer la direction dans le dossier ?

Organiser

- Lister les grandes parties du dossier technique
- Lister les documents/éléments attendus au niveau administratif
- Lister les questions à poser
- Répartir le recensement des documents et les tâches de rédaction
- Planifier

Ecriture de l'offre

- Présentation de l'entreprise
- Présentation de l'équipe dédiée au client
- Présentation des produits et services
- Choix et présentation de références
- Présentation de la solution proposée
- Présentation des services associés
- Exposé des avantages de la solution
- Présentation de la qualité, des labels, certifications, autres engagements
- Proposition de planification
- Outil marketing valorisant l'offre (presse, témoignages clients, autres)

Atelier : rédiger la présentation de l'entreprise et partager avec le groupe

Préparation de l'offre budgétaire

- Le client a-t-il soumis une grille de tarif ?
- Comment présenter son budget ?
- Pourquoi compartimenter l'offre ?
- Sur quoi peut-on négocier ?
- Conditions de paiement

Atelier : création d'un dossier de réponse

Questions / Réponses

- Autres points demandés dans les dossiers de réponse
- Erreurs fréquentes
- Bonnes pratiques

Conclusion