DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Commercial Avancé : Propositions commerciales pour les marchés clefs

Durée :	2 jours (14 heures)
Tarif :	1 150,00 CHF (standard) 920,00 CHF (remisé)
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 formation mentionnant le résultat des acquis
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 pertinants 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