



Appel d'offre : Répondre, chiffrer et négocier

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1495 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1595 € HT/ jour / groupe

Référence : **VNT.23**

<https://www.cnfce.com/formation-appel-offre-repondre-chiffrer-negocier>

Formation appel d'offre : Répondre, chiffrer et négocier pour acquérir un marché

Répondre à l'appel d'offre d'un commanditaire ou d'un marché public nécessite de prendre en compte plusieurs éléments primordiaux : Une **analyse** des éventuelles retombées économiques, l'**identification** des principaux concurrents et des besoins du client, une **négociation** cohérente basée sur la satisfaction de chacun des deux parties, un **engagement** réaliste sur la satisfaction finale du client. En suivant notre stage de **formation Appel d'offre : Répondre, chiffrer et négocier**, vous serez capable de maîtriser ces procédures avec efficacité et professionnalisme et de mettre toutes les chances de votre côté pour acquérir un marché public.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les éléments qui vous distingueront de vos concurrents
- Maîtriser les étapes et les risques de la réponse à l'appel d'offres
- S'entraîner pour défendre et négocier votre offre face à un comité d'acheteurs

Programme

Évaluer les risques et les opportunités en cas de gain ou de perte de l'affaire

- Faire une pré-étude de prix pour évaluer la rentabilité de l'offre

Comprendre et s'imprégner des fonctionnements "culturels" de l'entreprise cliente

- Identifier les décideurs, les acheteurs et les circuits de décision
- Comprendre les cycles et pratiques d'achat du client
- Décrypter le cahier des charges

Soigner le fond et la forme de sa proposition commerciale

- Mettre en valeur sa compréhension de la problématique
- Structurer le plan de la réponse
- Formuler les objectifs
- Mesurer les périmètres des interventions et des résultats attendus
- Mettre en regard les attentes du client et les solutions possibles
- Trouver et mettre en valeur les éléments différenciateurs par rapport aux concurrents
- S'engager avec réalisme sur la satisfaction finale du client

Chiffrer son offre et préparer le plan de négociation

- Appréhender les méthodes de chiffrage
- Bâtir son offre en tenant compte de la stratégie commerciale
- Préparer sa négociation
- Soutenir son offre pour un marché public
- Préparer une présentation visuelle
- Se mettre en condition physique et mentale pour être un bon communicant
- Établir le contact avec les membres du jury, créer la relation
- Savoir commenter son offre

Négocier : la clé de voute pour acquérir un marché

- Argumenter et répondre aux questions d'approfondissement
- Négocier avec des acheteurs difficiles

Programme daté du 18/10/2021



Public & prérequis

Public cible

- Commerciaux Grands Comptes
- Commerciaux Seniors, Juniors
- Vendeurs itinérants
- Collaborateurs commerciaux

Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre la formation appel d'offre : répondre, chiffrer et négocier



Méthodes pédagogiques

- Mises en situations et entraînements
- Entraînement sur des cas pratiques
- Support de cours formation appel d'offre : Répondre, chiffrer et négocier

Évaluation des acquis en fin de formation



Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
09-02-2023	10-02-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
28-02-2023	01-03-2023	Lille
07-03-2023	08-03-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
27-04-2023	28-04-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
03-05-2023	04-05-2023	Bordeaux
31-05-2023	01-06-2023	Classe virtuelle – Formation à distance

08-06-2023	09-06-2023	Lille
20-06-2023	21-06-2023	Lyon
06-07-2023	07-07-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
24-08-2023	25-08-2023	Lyon
30-08-2023	31-08-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
07-09-2023	08-09-2023	Bordeaux
19-09-2023	20-09-2023	Lille
12-10-2023	13-10-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
18-10-2023	19-10-2023	Lyon
06-11-2023	07-11-2023	Strasbourg
28-11-2023	29-11-2023	Classe virtuelle – Formation à distance
06-12-2023	07-12-2023	Lille
21-12-2023	22-12-2023	Bordeaux

