



Appel d'offre : Répondre, négocier et traiter

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1400 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1510 € HT/ jour / groupe

Référence : **VNT.23**

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

Formation appel d'offre : Répondre, négocier et traiter 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, négocier et traiter**, 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 31/03/2020



Public & prérequis

Public cible

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, négocier et traiter



Méthodes pédagogiques

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

Évaluation des acquis en fin de formation



Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
09-12-2020	10-12-2020	CLASSE VIRTUELLE
21-12-2020	22-12-2020	BORDEAUX
06-01-2021	07-01-2021	PARIS
02-02-2021	03-02-2021	BORDEAUX
11-02-2021	12-02-2021	LYON
22-02-2021	23-02-2021	CLASSE VIRTUELLE
24-03-2021	25-03-2021	LILLE
12-04-2021	13-04-2021	LYON
26-04-2021	27-04-2021	CLASSE VIRTUELLE
10-05-2021	11-05-2021	BORDEAUX
20-05-2021	21-05-2021	PARIS
07-06-2021	08-06-2021	LILLE
08-07-2021	09-07-2021	LYON

22-07-2021	23-07-2021	BORDEAUX
02-08-2021	03-08-2021	PARIS
23-08-2021	24-08-2021	CLASSE VIRTUELLE
16-09-2021	17-09-2021	LILLE
12-10-2021	13-10-2021	PARIS
26-10-2021	27-10-2021	BORDEAUX
16-11-2021	17-11-2021	LYON
06-12-2021	07-12-2021	CLASSE VIRTUELLE
16-12-2021	17-12-2021	LILLE

