



Soutenance d'un appel d'offre

Référence :

CDV.34

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1350 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1475 € HT/ jour / groupe

<https://www.cnfce.com/formation-soutenance-un-appel-offre>

Formation soutenance d'un appel d'offre : préparer la soutenance de votre réponse

Comment soutenir un appel d'offre ? Comment se démarquer par rapport à la concurrence ? Les **appels d'offres** représentent une opportunité en or pour les entreprises désirant développer leur chiffre d'affaire. Mais sachant que cela implique également une compétition féroce, il est normal de se donner un avantage sur les autres en mettant ses qualités en avant par le biais d'une bonne communication. Cette **formation soutenance d'un appel d'offre**, d'une durée de 2 jours, permettra aux employés de votre entreprise de maîtriser la méthodologie d'une **réponse d'appel d'offres**, d'en améliorer la qualité, et surtout de valoriser son entreprise par le biais d'une communication accrocheuse et efficace.

Consultez également notre [formation appel d'offre](#) pour savoir comment répondre et négocier son appel d'offre.

Objectifs pédagogiques

- Déterminer les points clés d'une soutenance d'un appel d'offre
- Présenter et vendre la solution technique et méthodologique
- S'exprimer clairement et avec aisance face à l'auditoire

Programme

Préparer efficacement la soutenance à un appel d'offre

- Déterminer l'objectif principal et identifier le message essentiel d'une **soutenance d'appel d'offre**
- Hiérarchiser l'information pour la dynamiser
- Utiliser ses présentations PowerPoint comme un atout

Évaluer sa prise de parole face à un public de professionnels

- Identifier les points forts et les points à améliorer
- Trouver son style et gagner en naturel

Maîtriser son trac lors d'une soutenance d'appel d'offre

- Utiliser les techniques de décontraction et de **sophrologie** pour améliorer sa concentration et sa prise de parole
- Mieux maîtriser sa gestuelle, ses regards
- Savoir jouer de sa voix : respiration, intonation, modulation, articulation
- Gagner en présence en s'impliquant physiquement

S'entraîner à soutenir son projet : se démarquer de la concurrence

- Préparer son intervention dans un temps limité
- Combiner prise de parole et présentation PowerPoint
- Savoir répondre aux objections, aux critiques
- Reformuler en termes simples
- S'appuyer sur du concret : exemples, comparaisons, références
- Donner une « image » à son intervention

Programme daté du 31/03/2020



Public & prérequis

Public cible

- Consultants
- Commerciaux
- Chefs de projet

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation soutenance d'un appel d'offre

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation filmées et analysées
- Identification des axes d'amélioration
- Support de cours **formation soutenance d'un appel d'offre**

Évaluation des acquis en fin de formation

Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
26-10-2021	27-10-2021	BORDEAUX
09-11-2021	10-11-2021	LYON
06-12-2021	07-12-2021	LILLE
16-12-2021	17-12-2021	CLASSE VIRTUELLE
06-01-2022	07-01-2022	NANTES
20-01-2022	21-01-2022	BORDEAUX
21-02-2022	22-02-2022	LILLE
07-03-2022	08-03-2022	PARIS
17-03-2022	18-03-2022	LYON
14-04-2022	15-04-2022	NANTES
09-05-2022	10-05-2022	PARIS
23-05-2022	24-05-2022	LYON
01-06-2022	02-06-2022	LILLE
15-06-2022	16-06-2022	BORDEAUX
18-07-2022	19-07-2022	NANTES
01-08-2022	02-08-2022	PARIS
23-08-2022	24-08-2022	LYON
08-09-2022	09-09-2022	LILLE
28-09-2022	29-09-2022	BORDEAUX
12-10-2022	13-10-2022	PARIS

24-10-2022	25-10-2022	NANTES
22-11-2022	23-11-2022	LILLE
08-12-2022	09-12-2022	BORDEAUX
26-12-2022	27-12-2022	LYON

