

Séminaire

Elaborer une offre « Professionnelle Différenciante Gagnante »

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- renforcer leurs performances en réponse à appel d'offres,
- différencier totalement leur offre par rapport à celles de vos concurrents,
- renforcer leur image de qualité et de professionnalisme auprès des clients

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales grands comptes

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

La collecte des informations utiles à une prise de décision

- Les informations internes
- Les informations externes

Le déroulement de la procédure

- Les étapes clés
- Les différents acteurs d'une proposition
- Identification des facteurs clés de succès

La construction d'une proposition complète

- La table des matières
- La différenciation par rapport à ses concurrents
- La planification d'une réponse
- Le management d'une réponse

La présentation de l'offre

- Les règles d'or
- L'argumentation pour défendre son offre

Débriefing une défense d'offre et compléter sa réponse

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir-être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...