



Programme de l'action de formation

Rédiger une proposition commerciale efficace

Public

Tout salarié en charge de prospecter

*Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prérequis

Aucun

Durée

7,00 heures

Tarif

640,00 € HT

Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale
- Diagnostiquer ses propositions commerciales actuelles gagnées et perdues
- Se doter d'une méthode pour élaborer des modèles de propositions commerciales reproductibles et efficaces

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel (ou adaptée en distanciel au besoin)



Moyens et supports pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques & d'échanges de pratique
- Etudes de cas en sous-groupe adaptés au besoin et au contexte
- Mises en situation sur cas apportés par les participants, suivi d'un debriefing et de feedbacks
- Construction de son plan d'action individuel

Après la formation : Mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur la plateforme en ligne



Modalités d'évaluation

Avant la formation :

- Questionnaire de positionnement et d'auto-évaluation de ses connaissances et pratiques, expression de ses attentes

Pendant la formation :

- Tour de table d'évaluation des acquis avant de commencer la formation
- Mises en situation avec feedback immédiat
- Quiz d'évaluation des acquis dans l'après-midi (à l'aide de l'outil Beekast)

Après la formation :

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Entretien de suivi

Programme

1. LES ENJEUX DE LA PROPOSITION COMMERCIALE

- pour le client
- pour le collaborateur en charge de la rédaction de la proposition
- pour l'entreprise

2. LES INGRÉDIENTS D'UNE PROPOSITION PERSUASIVE

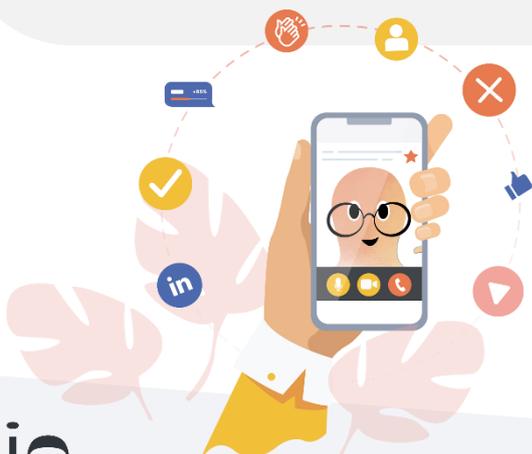
- le rôle majeur de l'expression du contexte et des enjeux
- la compréhension des besoins et priorités du client et des parties prenantes
- la réponse aux attentes, aux exigences et aux contraintes
- la défense et l'argumentation de la solution proposée
- la mise en valeur des bénéfices clients
- le mémoire technique
- les étapes et le planning
- le mémoire économique et contractuel
- le contenu de clôture

3. LA FORME D'UNE PROPOSITION IMPACTANTE

- les différentes préférences de compréhension des lecteurs
- le graphisme, le découpage, le titrage, la cohérence
- le style de rédaction, l'orthographe, les visuels
- le packaging de l'offre

4. L'ORGANISATION ET LA GESTION DU TEMPS

- les processus de production de proposition commerciale
- le partage et la capitalisation des bonnes pratiques
- les outils pour mesurer l'intérêt de la proposition auprès du client



SAPIO

3D allée Claude Debussy – 69130 Ecully
04.74.01.47.63 – camille@sapio.fr
www.sapio.fr