

# RENFORCER VOTRE PROSPECTION POUR DÉNICHER VOS APPELS D'OFFRES

## Niveau

### Formation distancielle

16 heures

## Lieu

La réponse à appel d'offres est un **acte de commerce** qui peut être déterminant dans une **stratégie de croissance**. Quelle que soit la taille de votre organisation, que vous ayez déjà de **l'expérience dans la réponse à appel d'offres** ou que vous souhaitiez vous lancer il y a toujours une marge de **progression** afin de remporter des marchés qui pourront apporter du **revenu sur plusieurs années** et enrichir la liste de vos **références**.

Mais **comment** se rendre légitime pour **vendre au travers des appels d'offres** ?

Comment combiner performance commerciale et stratégie relationnelle pour se positionner **le plus en amont possible** dans l'identification, le cadrage du besoin et ainsi, mettre toutes les chances de votre côté ?

## Compétences visées

Mettre en place une organisation de prospection outillée pour identifier et suivre dans le temps vos cibles prioritaires

## Pour qui ?

Toute personne souhaitant développer son entreprise, sa Business Unit ou son activité commerciale via les appels d'offres publics ou privés.

## Prérequis

Aucun prérequis

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

Formaliser votre valeur ajoutée

Définir vos objectifs de prospection d'appels d'offres

Mettre en place une organisation de prospection avec des outils efficaces

Mener un entretien de qualification d'appel d'offres et obtenir les informations indispensables

Identifier et suivre dans le temps vos cibles prioritaires

## Programme

Me connaître

Qui suis-je ? Identification de mon entreprise.

Quels sont mes avantages concurrentiels dans un cadre d'appel d'offres ?

Connaître mes forces, faiblesses, opportunités et menaces

Entraînement et travail personnel

## Classe 1

La prospection d'appel d'offres

Organiser mon sourcing

Les outils pour identifier les appel d'offres

Définir mes cibles appel d'offres Publics / appel d'offres privés

Les techniques de prospection

Le pipeline de prospection d'AO

Les indicateurs de prospection à suivre

Entraînement et travail personnel

## Classe 2

L'entretien de qualification d'appel d'offres

Comment préparer mon entretien de qualification

Comment le mener?

Quelles informations indispensables obtenir?

Entraînement et travail personnel

## Classe 3

M'organiser pour gagner mes appel d'offres

Comment définir mes cibles prioritaires ?

Quelle organisation mettre en place dans la durée ? Avec quels outils et quel suivi.

Entraînement et travail personnel

Evaluation finale

## Classe 4

## Prochaines sessions inter

JANVIER

**Jeudi 26** 9h00 – 12h30

**Vendredi 27** 9h00 – 13h00

**Lundi 30** 13h30 – 17h30

**Jeudi 2 Février** 9h00 – 11h30

\*Soit 10h30 de sessions collectives synchrones en visioconférence sur plateforme + 5h30 d'entraînement en autonomie.

Le choix de la session vous sera demandé lors de votre inscription.

**Renforcer votre prospection pour dénicher vos AO**

**Réf : N50100**

[FINANCER SA FORMATION](#)

## Prix Public

**INTER-ENTREPRISES :**

1 640€ HT/ participant. De 2 à 8 participants.

**FORFAIT INTRA-ENTREPRISE :**

7 380€ HT/ groupe de 4 à 8 participants + frais de déplacement en cas de présentiel

Payable comptant à réception de facture.

## INSCRIPTION

## DEVIS SUR-MESURE

### INFOS PRATIQUES

Pour une **mise en application immédiate** dès le retour au quotidien, nos intervenants pratiquent l'alternance entre méthodes transmissives, évaluatives, collaboratives et d'**entraînement intensif**.

#### **Modalités d'inscription**

Après positionnement et validation du profil de l'apprenant, validation de l'inscription par bulletin d'inscription et convention de formation.

Le Bulletin d'inscription avec les conditions générales de vente constitue notre bon de commande.

#### **Délai d'accès**

Après réception du bulletin, une confirmation d'inscription est envoyée au Client par e-mail dans les 5 jours et une convocation écrite est envoyée directement au stagiaire, avec copie au responsable de l'inscription, par mail a minima 11 jours ouvrés avant le début de la formation ou à réception de l'inscription si celle-ci est faite moins de 11 jours ouvrés avant le début de la formation.

#### **Moyen de suivi administratif de la formation**

- Devis/ Bulletin d'inscription
- Convention de formation
- Certificat de réalisation
- Relevé de connexion

#### **Organisation de la formation**

- En intra-entreprise et sur-mesure : planning à définir avec le client
- Accès à la plateforme de formation AGORA Learning (classes virtuelles synchrones, ressources et exercices en autonomie) : modalités d'accès et mode d'emploi sont transmis par mail aux participants avec la Convocation.

Par ailleurs, pour suivre la formation à distance, vous devez être installé confortablement et vous trouver dans un environnement silencieux et propice à l'écoute et à la participation

#### **Notre intervenant**

**Olivier Allouche** a longtemps été directeur commercial grands comptes. Il a piloté des équipes dédiées aux réponses à appels d'offres publics et privés. Il forme les prospecteurs en proposant une stratégie commerciale basée sur des techniques de préparation, d'organisation et de communication efficace pour gagner de nouveaux clients grâce aux appels d'offres.

Notre équipe d'**experts-formateurs** est issue de la vente, des achats, du juridique, du marketing et de la communication, dans le secteur public et privé. Ils sont partenaires de MARCOM Performance et nous sont majoritairement fidèles depuis plusieurs années, ils connaissent très bien notre offre.

Ils sont également **capables de former**, de rendre simples des notions complexes ou encore de s'adapter au public. Nos formateurs mettent constamment à jour leurs connaissances. Ils se forment et échangent avec les autres experts de leur domaine.

### Matériel nécessaire

- Un ordinateur **avec webcam**
- Un **accès Internet** opérationnel
- Un casque avec **micro**, ou micro de l'ordinateur avec écouteurs
- Navigateur web **Google Chrome**
- Logiciel **PowerPoint 2016 ou ultérieur, Mac ou PC, installé et prêt à l'utilisation**. Les participants disposant d'une version antérieure sont acceptés mais risquent de ne pas bénéficier de certaines fonctionnalités utiles pendant le module de formation. L'outil **Google slides** est aussi accepté.

### Moyens utilisés pour la formation

La formation se déroule sur la plateforme AGORA Learning. Via BBB, son outil de visioconférence pour les séances collectives synchrones et sur la plateforme collaborative pour les ressources, exercices en autonomie et échanges. Les liens et modalités de connexion sont communiqués par mail avec la Convocation.

### Modalités d'évaluation de la formation et validation des acquis

Évaluation des acquis en cours de formation : exercices d'entraînement, cas pratiques et quiz en ligne. Cas de rédaction final

### En cas de handicap

D'une manière générale, lorsque nous recevons des personnes handicapées, nous faisons un point préalable avec notre client pour obtenir des précisions sur la nature du handicap et sur les moyens que nous pourrions mettre en œuvre pour rendre son séjour le plus confortable possible. À l'issue de ce point, nous informons le client des moyens que nous mettrons en œuvre.

Dans tous les cas, un collaborateur de MARCOM Performance est désigné en tant que contact privilégié du stagiaire pour toute demande qu'il pourrait avoir. Ce contact accueille le stagiaire lors de son arrivée, se présente et lui propose son aide pour toute demande. Il fait des points réguliers avec le stagiaire tout au long de la formation pour s'assurer de son bon déroulement.

Le formateur est également informé et a pour mission de prévenir le contact privilégié en cas de besoin.

En cas de handicap, contactez notre référent handicap afin de mettre en place l'équipement adapté : Marie-Claire Pascal, dirigeante, référent handicap [mcpascal@marcomperf.com](mailto:mcpascal@marcomperf.com)

### Référent pédagogique

Marie-Claire Pascal, dirigeante, référent pédagogique [mcpascal@marcomperf.com](mailto:mcpascal@marcomperf.com)

## Ces formations peuvent aussi vous intéresser



16 heures

Perfectionnement  
À distance sur plateforme

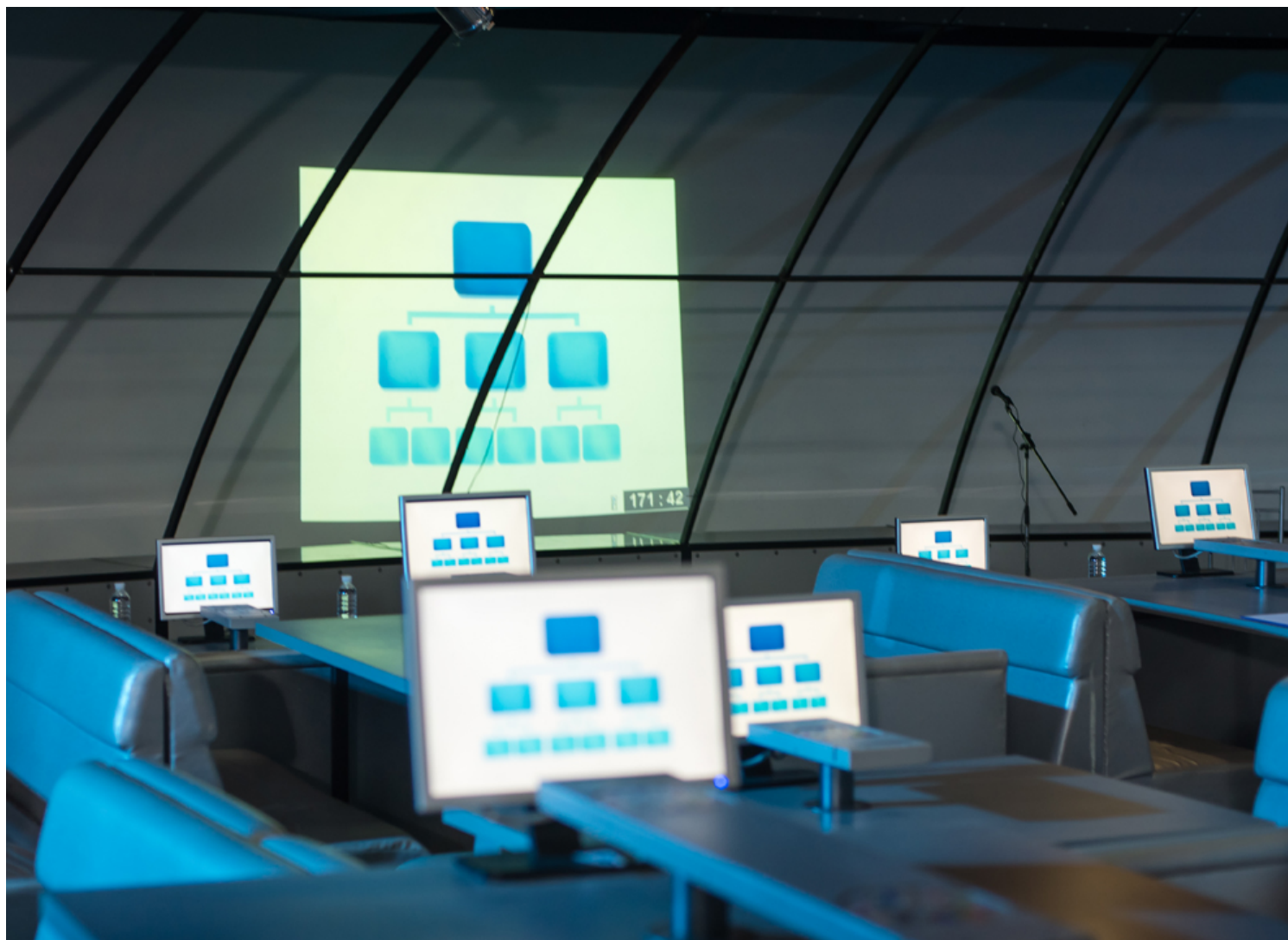
□□□□ /5  
1 640 € HT



14 heures

Perfectionnement  
À distance sur plateforme

□□□□□ /5  
1 435 € HT



9 heures

Perfectionnement  
À distance sur plateforme

★★★★ /5

1 090 € HT