REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE

Public concerné :

Tout salarié en charge de participer à la rédaction de propositions commerciales

Prérequis :

Connaitre son offre commerciale

Objectifs pédagogiques :

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

- Comprendre les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale
- Disposer d'une méthode rédactionnelle
- Personnaliser leur proposition en fonction de leurs interlocuteurs et du projet

Modalités pratiques et conditions financières :

- Durée : 1 jour soit 7 heures
- Nombre de participants : individuel ou en groupe de 2 à 10 personnes
- Calendrier d'intervention : 10 jours ouvrés minimum
  Pour les formations prises en charge par un OPCO, le délai d'accès pourra être plus long en fonction de la réponse de l'OPCO
- Lieu : Intra entreprise
- Tarifs : individuel : 890€ HT – Groupe de 2 à 5 personnes : 990€ HT/jour – Groupe de 6 à 10 personnes : 1 100€ HT

Moyens pédagogiques et techniques :

- Echanges et apports d'informations du formateur
- Exercices individuels

Modalités d'évaluation :

- Quizz d'évaluation et exercice corrigé en fin de parcours

Accessibilité :

- Les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, même provisoire, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation.

PROGRAMME

Séquence 1 : Concevoir une proposition commerciale pertinente

- Identifier ses interlocuteurs
- Elaborer efficacement sa stratégie
- Les rubriques incontournables de la proposition commerciale
- Faire la différence face aux concurrents

Atelier : Jeu de post it – Construire une proposition différenciante

Séquence 2 : La présentation visuelle

- Structurer sa présentation selon un plan logique
- Les outils qui existent et ce qui fonctionne
- Les pièges à éviter

Exercice individuel : S'approprier les outils

Séquence 3 : Personnaliser sa proposition commerciale

- Adapter sa proposition en fonction du projet et du client
- Personnaliser son chiffrage en fonction de son interlocuteur

Atelier : Carte mentale « comment personnaliser son chiffrage en fonction du projet »