

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



# **FORMATION INTER-ENTREPRISES\***

3 jours

Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse (avec option en entreprise) Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique

# à partir de 1990 € net de taxe par participant

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Mettre en place une stratégie gagnante
- Rédiger un bon mémoire technique
- Se différencier de ses concurrents
- Etre accompagné de manière individualisée au sein de l'entreprise sur 2 demijournées

# **PUBLIC VISÉ**

Tout public

# **PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

# **AIDES AU FINANCEMENT\*\***

Cap Emploi Opérateurs de Compétences (OPCO) France Travail Entreprise

# **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

# MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

# **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

# **MODALITÉS D'ACCÈS**

Bulletin d'inscription Demande de devis

# **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

ns sur

<sup>\*\*</sup> sous conditions

<sup>\*</sup> Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### Identifier la démarche de mise en œuvre de la procédure de réponse à un appel d'offres

- Les points-clés du traitement
- Définir la bonne stratégie pour répondre
- Savoir détecter l'appel d'offres "bidon"
- Savoir traiter les quatre phases de la vente en un seul passage
- Obtenir l'information manquante et, au besoin, apporter des correctifs à l'offre
- Connaître et agir sur les décisionnaires : méthode GRID

#### Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir-faire

- Description
- Aspects humains et matériels
- Méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres
- Retroplanning
- Les labels
- Certifications
- Clause verte: l'environnement...

#### Astuces et conseils pour se démarquer commercialement

- Proposer des variantes ou des options
- Se différencier de ses concurrents en étant force de proposition et novateur, en proposant une offre technique supérieure et le "prix

# Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché

- Le rapport d'analyse
- Le rapport de présentation...

#### TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL

La programmation de ces 2 demi-journées est à définir ensemble :

- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relecture et amélioration de la réponse
- Vérification des pièces administratives
- Optimisation de la forme du dossier
- Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise

Accompagnement individualisé d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres sur 2 demi-journées à programmer ensemble

# **CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE:**

**AULNOY-LEZ-VALENCIENNES DUNKERQUE GRAVELINES** 

LENS **ROUBAIX** 





Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.



### **PROCHAINES SESSIONS**

#### **AULNOY-LEZ-VALENCIENNES**

Session 1:12, 13 octobre 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir

#### **DUNKERQUE**

Session 1:30,31 mars 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir définir ensemble

#### **GRAVELINES**

Session 1: 20, 21 novembre 2025 et 2 demi-journées en entreprise à définir ensemble

#### **LENS**

Session 1: 22, 23 juin 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir

### **ROUBAIX**

Session 1: 20, 21 novembre 2025 et 2 demi-journées en entreprise à









Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.