



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 1860 € 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 demi-journées.

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Entreprise
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).*

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

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 juste"

Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché

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

TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL : 2 demi-jours

- La programmation des 2 demi-journées est à définir ensemble
- Accompagnement d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres/*
 - Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
 - Relecture et amélioration de la réponse Vérification des pièces administratives
 - Optimiser la forme du dossier Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise
- Accompagnement individualisé au sein de l'entreprise

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

DUNKERQUE

LENS

ROUBAIX

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr



Laho
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



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

N° Vert 0 805 384 384 formationcontinue@laho-formation.fr

PROCHAINES SESSIONS ET CONTACT DES CENTRES

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 14 et 15 octobre + 2 demi-journées à définir

DUNKERQUE

Session 1 : 9 et 10 septembre + 2 demi-journées à définir

LENS

Session 1 : 14 et 15 octobre + 2 demi-journées à définir

ROUBAIX

Session 1 : 21 et 22 novembre + 2 demi-journées à définir

