



# Répondre aux appels d'offre

La réponse aux appels d'offre nécessite de connaître ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter de faire...

## OBJECTIFS

- Apprendre aux commerciaux (ou futurs commerciaux) comment agir en situation de concurrence déclarée lors d'un appel d'offre de sorte à maximiser les chances de succès.
- Connaître les caractéristiques des appels d'offres privés et publics ; le formalisme, la procédure et le déroulement d'un appel d'offres.

## PROGRAMME

### Généralités sur les appels d'offres

Qu'est ce qu'un appel d'offres ou plus simplement une consultation ?

Pourquoi les entreprises et organismes publics émettent des appels d'offres :

- pour obtenir des devis à partir d'un cahier des charges
- pour obtenir des idées de faisabilité et compléter leurs connaissances
- pour synthétiser le travail d'une équipe sur un projet et formaliser l'analyse d'un besoin
- pour valoriser, communiquer ou améliorer leur image...

Projet important ou bien renouvellement de fournitures ou de services standards ?

### Quel est l'intérêt de répondre (ou de susciter) un appel d'offres

Obtenir une grosse commande ou un « marché »

Augmenter significativement son CA et/ou sa marge

S'implanter dans une entreprise ou une administration qu'on prospecte depuis longtemps

Obtenir des informations sur un prospect

Rentrer dans un cercle de partenaires (co-traitance ou sous-traitance)

Se faire de la publicité...

### De quoi se compose un appel d'offres

Le cahier des charges de l'entreprise qui le lance

L'offre correspondante de l'entreprise postulante

Les phases et le timing

*exemples pratiques et cas concrets*

### Les différences entre appels d'offres publics et privés

Caractéristiques des marchés publics

La réglementation sur les appels d'offres et la passation des marchés

Les dispositions du nouveau Code des Marchés Publics

Différences entre services de l'Etat, établissements publics, collectivités territoriales et organismes...

Les documents essentiels du dossier d'appel d'offres: RPAO, CCTP, CCAG...

Caractéristiques des consultations privées, plus simples

*exemples pratiques et cas concrets*

### Comment intégrer l'inévitable appel d'offres dans un processus de vente

Comment gérer la mise en concurrence quand on est à l'origine du besoin

### Définir la bonne stratégie pour répondre

Rester en solo, alliance, co-traitance, sous-traitance

### Les points-clé du traitement de l'appel d'offres

L'interprétation du cahier des charges

Savoir détecter « l'appel d'offres bidon »

Savoir traiter les 4 phases de la vente (présentation, découverte des besoins, solution et argumentation, conclusion) en un seul passage

Obtenir l'information manquante

Comment se différencier de la concurrence... si on la connaît !

Connaître et agir sur les décisionnaires

Ne pas tout dévoiler de son savoir et de ses solutions

Savoir travailler efficacement et en groupe pour produire vite la bonne réponse

La responsabilité du chef de projet commercial

Utiliser les bons arguments (méthode CAB)

Anticiper les objections prévisibles et les traiter dans la réponse

### La rédaction de l'offre écrite (ou du CD Rom)

conseils et pratiques

*exercices et revue de cas vécus*

Que faire quand on a gagné l'appel d'offres? ... et quand on a perdu ?

**DUREE**

2 jours

**PUBLIC**

Direction, management, personnels à vocation commerciale, Marketing, services Techniques dans tous types de structures

**Pré requis**

Maîtriser les techniques de base de la vente

**EVALUATION**

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.  
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

**PEDAGOGIE**

La méthode pédagogique s'appuie sur le savoir du formateur alimenté par des études de cas.

**INTERVENANTS**

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

**TARIFS**

Inter-entreprises à Paris Intra-muros en France entière  cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation 