



LS Développement

Analyser les actions menées

Présentiel ou en classe à distance

Durée 2 journées, soit 14 heures

Effectif maximum 4 personnes

Dates à définir

Délais d'accès

Les inscriptions doivent être réalisées 12 jours avant le début de la formation

Lieu de la formation

LS Développement – Site client ou FOAD

Public

Dirigeants, Responsables et Collaborateurs des services commerciaux, Assistantes...en charge de l'analyse, préparation des dossiers et chiffrage des offres

Pré-requis

Formation dispensée après avoir répondu à plusieurs appels d'offres.

Il est recommandé que la personne ait suivi l'ensemble des programmes du cursus « **De la veille à la notification d'un appel d'offres** »

Objectifs

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Analyser les GO – NO GO
- Exploiter son échec et tirer parti de son succès
- Maîtriser les nouvelles attentes des acheteurs
- Etablir un plan d'action

Modalité, méthodes et moyens pédagogiques

Modalité : Présentiel ou à distance

Méthode et moyens pédagogiques :

- Démonstrative, active et participative
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques, mises en situations professionnelles, exposés, démonstration, exercices, tests...
- Remise d'un support pédagogique

Moyens techniques

Utilisation de Padlet

Ordinateur et accès au logiciel

Salle et vidéo projecteur

En présentiel, les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

En classe à distance, la formation démarre à partir de 9h. Les sessions durent 3h30. Un lien de connexion est adressé 24 Heures à l'avance. Le formateur se connecte ½ avant le début de la formation pour accompagner l'apprenant.

Modalités d'évaluation et sanction

Test de positionnement

Évaluation formative en cours de module

Évaluation des acquis et de la satisfaction à chaud

Évaluation à froid

Attestation de fin de formation

Profil du formateur

Tous nos formateurs ont au minimum 3 ans d'expérience en tant que formateur et expert dans leur domaine de formation

Points forts de la formation

- Cette formation est individualisée, axée sur la transposition en situation de travail pour plus d'efficacité et directement opérationnelle.
- Formation en petit groupe permettant une réelle personnalisation des exercices en fonction de l'objectif professionnel.

Tarif INTER 500€ HT Jour par apprenant
INTRA Nous consulter

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Référent pédagogique

contact@lsdeveloppement.fr - 04 42 51 75 88

Programme JOUR 1

I- Etude et analyse des GO et NO GO

- Analyser les offres déposées
- Rechercher et décrypter les informations de rejet

II- Exploiter son échec et tirer parti de son succès

- Repérer et exploiter les axes d'amélioration
- Comprendre les points de rejet
- Comment connaître et identifier la concurrence

III- Identifier les axes de progrès pour une réponse pertinente

- Quelles stratégies commerciales envisagées face à la concurrence ?
- Quelles organisations mettre en place pour renforcer son implantation ?
- Vendre vos points forts

Questions-Réponses

Programme JOUR 2

I- Maitriser les nouvelles attentes des acheteurs

- L'impact pour votre entreprise vs attentes des collectivités
- Comprendre les attentes côté acheteurs en matière de RSE

II- Renforcement et synergie pour une meilleure cohérence

- Développer son leadership
- S'implanter par le sourcing
- Optimiser sa démarche commerciale et faire évoluer son mémoire technique

III- Etablir un plan d'action

- Lister les axes d'amélioration et points forts de votre entreprise
- Transformer cette analyse pour obtenir un taux de succès à votre dossier
- Intégrer ces points d'évolution comme atouts dans son mémoire technique
- Etablir un tableau de bord pour suivre la performance

Questions-Réponses