

Rédiger une proposition commerciale efficace

Durée: 1 Jour **Réf de cours: GKFRPC** **Méthodes d'apprentissage: Classe à distance**

Résumé:

Cette formation est délivrée en synchrone à distance tout en garantissant l'accès à un environnement d'apprentissage complet!

Comment mettre en valeur ses produits, ses solutions, ses prestations dans une proposition commerciale écrite ?

Cette formation a pour objectif d'apporter les méthodes qui rendront chaque proposition plus impactante, vivante et structurée, afin que tout client comprenne clairement en quoi la proposition correspond à ses besoins et quels bénéfices ils en tirera.

Elle a pour objectif de faire vivre la relation client avec des supports impactants, de donner du sens aux propositions commerciales en leur donnant de la vie, de permettre de conserver de la dynamique une fois que nous ne sommes plus là, de garder une cohérence, une logique d'architecture pour faciliter la lecture de nos interlocuteurs et de démontrer notre motivation, différenciation et volonté d'accompagner le client. Le coaching post-formation sera un moment privilégié pour favoriser l'ancrage des bonnes pratiques.

Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

Public visé:

Cette formation s'adresse à tout salarié en charge de participer à la rédaction de proposition commerciale.

Objectifs pédagogiques:

- A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
 - Expliquer comment gagner en impact visuel et en confiance pour davantage susciter l'intérêt.
 - Créer des offres commerciales structurées reprenant les points clé.
 - Adapter le stade « je présente mon offre » à un stade « j'anime mon offre ».
 - Elabrer des supports d'offre différents en fonction de l'objectif fixé.
-

Pré-requis:

Connaître son offre commerciale

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFPFC1 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Débutants)
 - GKFPFC2 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Confirmés)
 - GKPAR - Prendre la parole en public
 - GKVPRIX - S'affirmer et gérer les tensions dans la négociation commerciale
 - GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente
 - HO200F - S'affirmer dans des situations difficiles et gérer les réclamations
-

Contenu:

Le point de départ d'une « bonne » proposition commerciale

- Ce que font aujourd'hui les participants comme propositions commerciales.
- Selon eux, quels seraient les points d'amélioration pour gagner en efficacité.
- Prendre du recul et de la hauteur.

La structure d'une proposition commerciale dans le fond

- Rappel de vos Objectifs et Enjeux.
- Notre Analyse.
- Notre dispositif (Notre solution).
- Planning et investissement.
- Les Avantages de notre partenariat.

La structure d'une proposition commerciale dans la forme

- L'offre écrite.
- L'offre en Powerpoint transformée en PDF pour l'envoi par mail.
- L'offre en Powerpoint animée pour une soutenance en rendez-vous.

Entraînement

- Les participants reprennent des présentations déjà effectuées pour les améliorer et/ou réalisent une nouvelle présentation d'un rendez-vous à venir.
- Présentation devant l'auditoire pour s'entraîner à être convaincant en mixant le visuel, la voix...et commencer à valoriser la posture.

Méthodes pédagogiques :

40 % théorie / 60 % pratique. Quiz d'auto-évaluation préformation. Support de cours. Support d'exercices, tests, quiz, etc. Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance.

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'embarquement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou "booking form" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.