

Apporter en équipe une réponse gagnante à un appel d'offres

une task force mobilisée pour remporter une consultation

Public

- Équipe commerciale (managers, commerciaux et assistants)
- Privé, B2B, services

Prérequis

- Avoir un cahier des charges en cours ou passé



Objectifs opérationnels

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

- Prendre de la hauteur sur un cahier des charges
- Se connecter à la raison d'être de cet appel d'offres
- Phosphorer sur tous les univers des possibles
- Raconter une histoire pour se différencier
- Organiser une task force et la garder mobilisée
- Soutenir oralement son offre

Modalités et durée

- Présentiel de 2 jours
- Module adaptable à votre enjeu et à votre contexte
- Au choix : présentiel ou mixte

Prix

- 3 300€ HT
- 1-2-3 possible ! est porté par ITG Formation pour toute demande de prise en charge par un opérateur de compétences (OPCO, ex-OPCA).

SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 – RCS : NANTERRE – NAF : 7022Z



Nous vous invitons à vous rapprocher de votre OPCO pour identifier les critères de prise en charge ou de votre entreprise pour une prise en charge possible sur le plan de développement des compétences. Nous vous remercions de nous préciser, avant établissement du devis, le mode de financement prévu pour votre projet de formation.

Pédagogie

- Mind mapping
- Storytelling
- Vidéos
- Atelier d'intelligence collective
- Entraînement à la prise de parole en public

Documentation remise

- Lien Parcooroo ou Padlet présenté en début de présentiel : vidéo, bibliographie, support stagiaire, articles...

Évaluation des compétences

- En amont : questionnaire d'auto-positionnement
- En cours de formation : évaluations formatives
- En aval : questionnaire d'évaluation de la qualité de la formation et de la progression des acquis



SASU au capital de 1 000 euros
32, avenue Thierry – 92410 Ville d'avray – 07 83 49 42 52
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11922205192
auprès du préfet de région d'Ile-de-France
Siret : 833 878 036 00023 – RCS : NANTERRE – NAF : 7022Z

LE PROGRAMME

1- Réunion de lancement : partager une vision commune du cahier des charges

- Décrypter le cahier des charges : Why - How - What
- Phosphorer les univers des possibles (mind mapping)
- Choisir les directions à creuser
- Nommer l'équipe projet



2- Réunions de travail : élaborer le squelette de la réponse

- Briefer les points d'avancement
- Conter l'histoire de la réponse (storytelling)
- Écrire un script
- Verrouiller les points de remise des travaux

3- Réunion de validation : apporter une réponse différenciante

- Se différencier avec les 4P du marketing de contenu
- Viser juste dans la lettre d'accompagnement

Après le présentiel

- **Option 1** : suite à la mise en œuvre en situation de travail, visio de 2 heures « retour d'expérience opérationnelle » - prix : 500€ HT
- **Option 2** : programme de renforcement WhatsApp avec un défi par semaine pendant 2 mois pour stimuler la mise en application - prix : 350€ HT