

Concevoir et porter une offre avec efficacité

Savoir-être commercial - module 2

Cible

Les personnes ayant déjà suivi la formation « Développez votre savoir-être commercial ».

Objectif

Professionaliser le portage des offres pour faire adhérer le client et se donner toutes les chances de remporter le marché.

« Développez votre savoir-être commercial » (module 1) apprend aux participants à se présenter, à écouter le besoin du client, à valoriser leur entité et son offre.

Deuxième étape : savoir rédiger et porter l'offre. Après avoir rencontré le client et compris son besoin, il s'agit de revenir le voir avec une proposition attractive et convaincante.

Le module 2, « Qualité du portage des offres », a pour but de travailler sur la rédaction d'une offre ciblée, synthétique, de qualité, et de s'exercer à la présenter avec aisance et conviction.

La formation se déroule en deux jours : un jour sur la rédaction du support ; un jour sur le portage oral.

Deux formatrices, une double expertise

Anne Le Cornec, formatrice et consultante en communication écrite.

Armelle Toulemonde-Thaler, formatrice et consultante en communication orale et management opérationnel.

Toutes deux interviennent régulièrement ensemble, notamment auprès de chercheurs souhaitant développer une attitude commerciale.

Premier jour

Cette première journée est consacrée à la conception et la rédaction du support de votre offre

Matin (9 h – 12 h 30)

- **Accueil et validation** des objectifs de la formation.
- **Identifier les clés d'une offre de qualité, d'une présentation apte à convaincre votre client.**
- **Synthétiser le besoin du client.** Reformuler le besoin du client pour pouvoir se positionner en apporteur de solutions. Exercice pratique sur une offre réelle.
- **Déterminer votre message essentiel** : le cœur de votre offre, son principe directeur. Le formuler de manière claire et synthétique. Exercice pratique sur une offre réelle.

- **Trouver un principe d'organisation des idées** : structuration de l'offre en points clés, mise en avant de la portée stratégique de l'offre, du caractère unique de votre approche, valorisation de votre expertise. Exercice pratique sur une offre réelle.

Après-midi (13 h 30 – 17 h)

- **Choisir un support adapté.** Word, PowerPoint... Peu importe le support, du moment que vous assurez une lisibilité optimale : hiérarchie claire des infos, titres informatifs, phrases simples. Présentation d'exemples.

- **Mise en application sur vos offres** : Préparation, par petits groupes, du support de l'offre que vous présenterez en journée 2.

Deuxième jour

Cette seconde journée est consacrée aux présentations orales devant vos clients et aux techniques de négociation

Matin (9 h – 12 h 30)

- **Présenter une offre en posture « apporteur de solution »**
Rappel méthodologique pour maîtriser les phases « préparation », « introduction » et « structuration de l'offre argumentée ». Savoir porter une offre à plusieurs.
- **S'entraîner à présenter une offre avec enthousiasme et pertinence.**
Mises en situation filmées à partir d'exemples concrets que vous aurez apportés. Debriefs personnalisés.

Après-midi (13 h 30 – 17 h)

- **Aborder la recommandation chiffrée avec sérénité.**
Apport méthodologique : comment présenter un prix, traiter les réactions et objections avec tact et conclure avec efficacité.
- **Les techniques de négociation ou de contrepartie**
Les principes de base d'une négociation et les réflexes à acquérir pour se sentir en confiance et travailler les solutions « gagnant-gagnant ».
- **S'entraîner à défendre une proposition avec conviction ou négocier une contrepartie « gagnant - gagnant »**
Exercices d'entraînement à la négociation à partir de jeux de rôle et de mises en situation réelles.

Pour une efficacité optimale, les participants viennent avec des offres réelles ou en cours d'élaboration