

CRÉER DES PROPOSITIONS COMMERCIALES EFFICACES

2 jours en présentiel (14 heures)

Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet d'identifier une demande cliente. Concevoir des propositions commerciales optimales et gagnantes. Rédiger au mieux ses propositions.

Population visée

Cette formation s'adresse aux vendeurs, commerciaux, chargés de clientèle.

Pré-requis

Etre concerné par la vente en B2B de produits ou services.

Méthodes pédagogiques

8 participants maximum, un poste par stagiaire et un support de cours (papier) est remis à la fin du stage. La formation est constituée d'explications théoriques, de démonstrations suivies d'exercices de mise en pratique.

Formateur

Consultant formateur, expert en management commercial et gestion de projet.

Modalités de validation des acquis

Évaluation des acquis via un questionnaire.
Attestation de fin de stage.

Contenu

Analyser et comprendre la demande du client

- Décrire le contexte du client
- Comprendre la problématique générale
- Hiérarchiser les besoins explicites ou implicites attachés de la demande
- Synthétiser la demande du client
- Mettre en rapport la demande du client et les offres de service de votre entreprise

Concevoir votre proposition commerciale

- Lister les éléments nécessaires à votre proposition
- Déterminer votre plus-value
- Construire un positionnement différenciant
- Créer des solutions créatives
- Ajouter des critères d'évaluation de qualité de votre proposition

Rédiger pour gagner

- Respecter les « incontournables » d'une proposition-client
- Bien choisir votre argumentaire pour être compris et séduire
- Elaborer une synthèse de la proposition
- Optimiser la forme au service du fond
- Rédiger une lettre d'accompagnement convaincante