



Les appels d'offres

Cette formation a pour objectif de vous enseigner les méthodes permettant d'identifier les appels d'offres à privilégier et de rédiger des appels d'offres afin de maximiser vos chances.

Cette formation vous permet également d'accélérer la production des appels d'offres en créant des contenus utilisables dans la plupart des appels d'offres.

Structure de la formation

0.0 Introduction

1.0 Évaluation de la situation de l'entreprise

- 1.1 Notoriété
- 1.2 Cycle de vente
- 1.3 Clientèle cible
- 1.4 Budget
- 1.5 Sélection des types d'appels d'offre

2.0 Comment trouver des appels d'offre ?

3.0 Rédaction d'un appel d'offre

- 3.1 Documentation
- 3.2 Identification des appels d'offre
- 3.3 Sélection des appels d'offre
- 3.4 L'utilisation de l'IA
- 3.5 L'aspect financier
- 3.6 L'aspect expertise
- 3.7 L'aspect vente
- 3.8 L'aspect méthode
- 3.9 Les comparables
- 3.10 La gestion des attentes
- 3.11 Les lignes rouges

4.0 Les réponses

- 4.1 Post Mortem

4.2 La négociation

- 4.2.1 Les listes des exigences
- 4.2.2 La discussion
- 4.2.3 La signature