

## Réponse à consultation : 2 jours présentiels + 1 jour distanciel

Total horaire présentiel et distanciel : 21 heures

### Objectifs

- Cerner les besoins du prospect
- Etre capable de faire l'ingénierie d'une solution dédiée
- Mobiliser des équipes pluridisciplinaires en avant-vente
- Rédiger une proposition commerciale répondant aux besoins d'un client
- Savoir convaincre de la pertinence d'une proposition commerciale
- Mettre en avant la valeur ajoutée d'une proposition

### Pré-requis

- Une bonne expérience de projet
- Les bases de la relation commerciale

### Public

- Chef de projet ou chargé d'affaire
- 5/12 personnes max

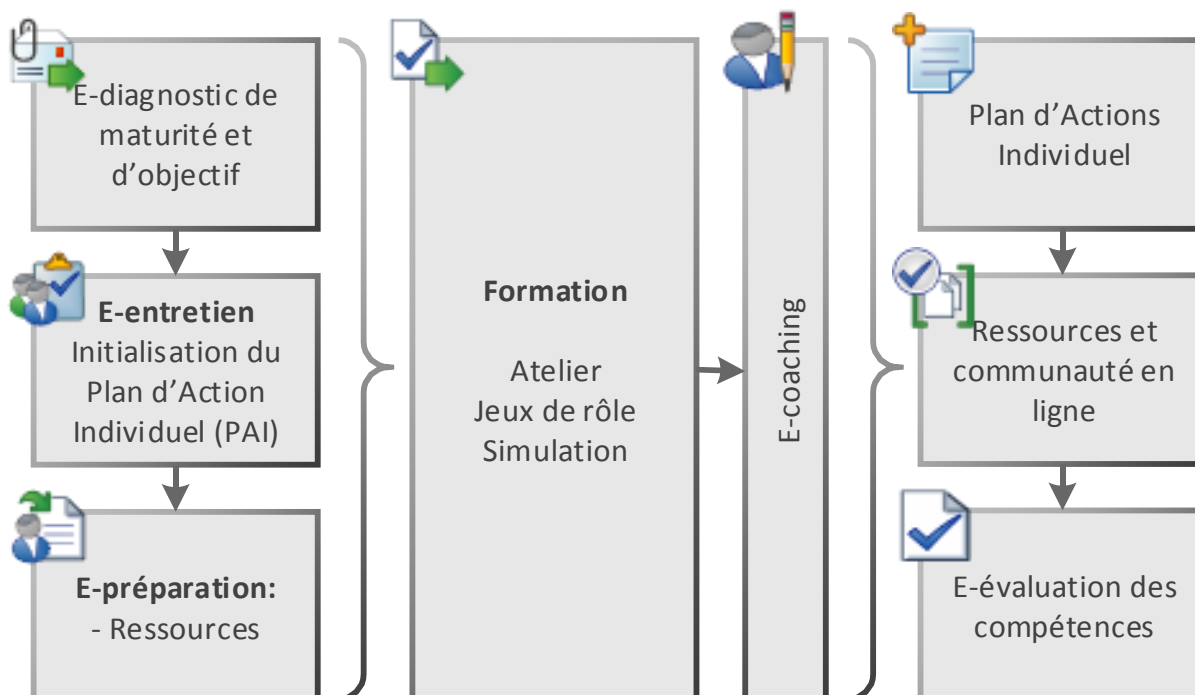
### Langues

- Français

### Profil des formateurs

- Chargé d'affaire ou consultant ayant une solide expérience de projet et ayant fréquemment été confronté à ces types de situation

### Modalités pédagogiques



## Déroulé Présentiel

### Journée 1 Matin : Le Cycle Affaire

- Le déroulé type d'une affaire (de la détection jusqu'à la proposition)
- Savoir intervenir le plus en amont possible
- Les liens entre affaire et projet
- Les rôles des acteurs
- Expériences et difficultés des participants, principaux indicateurs (taux de transformation...)

### Journée 2 Matin : Conception de l'offre

- La conception de la solution (intégrer l'innovation dans une offre)
- La planification de l'action client
- Les besoins de pilotage de l'affaire
- Les besoins de communication sur l'affaire
- Evaluation des ressources et de la charge

### Journée 1 Après-midi : Analyse des besoins

- La découverte du besoin (démarrage d'une étude de cas)
- L'analyse stratégique des acteurs
- Les risques liés à l'affaire
- L'expression des besoins projet (bâtir le cdcf projet)

### Journée 2 Après-midi : proposition

- Budgétisation et retour sur investissement
- Analyse des risques
- Le plan type d'une offre commerciale
- Rédaction et évaluation de la proposition construite durant la session
- Définition du travail d'intersession