

Cycle OF: Développement : Définir une démarche commerciale et répondre aux appels d'offre

Fiche technique

Secteurs

Tous secteurs

Public

- Dirigeant(e)s
- Toute personne participant à la définition d'une stratégie commerciale
- Toute personne participant aux réponses aux appels d'offre

Durée

7 jours

Organisme de formation

☞ PARADOXE

Lieux & dates

☞ Groupe 1

paris

Les 1er & 2 oct. 2018

+ Le 10 octobre 2018

☞ Groupe 2

paris

Les 12 & 13 nov. 2018

+ Le 23 novembre 2018

Interlocuteur Opcos Santé

SERRES Laurence

laurence.serres@unifaf.fr

0146004186

Contexte

L'environnement de la formation professionnelle connaît actuellement de nombreux changements (réformes de la formation professionnelle, décret qualité... mais également l'évolution du marché) qui obligent les organismes de formation à repenser leur modèle économique et commercial. Il n'y a en effet pas UN mais DES marchés de la formation qui obéissent à des règles spécifiques et nécessitent la maîtrise de gestes professionnels différents (marketing digital, réponse aux appels d'offres, entretiens commerciaux, soutenance, ...).

La pratique des appels d'offres et plus généralement des appels à projets, consultations et autres mises en concurrence s'est généralisée. Les Directions des Achats interviennent de plus en plus dans les processus d'achat de formation. La construction de réponse et dossier de soumission est donc devenue un acte commercial majeur qui conditionne l'accès aux marchés. L'objectif de ce module est de permettre aux organismes de construire et mettre en œuvre une démarche commerciale en cohérence avec leur positionnement, cibles, objectifs, atouts différenciateurs, ...

Un module de formation pour augmenter son taux de transformation tout en optimisant le temps passé à répondre !

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- ☞ Maîtriser les incontournables d'une démarche commerciale : plan d'action commercial, plan d'action individuel, campagnes commerciales, rituels d'animation
- ☞ S'entraîner sur quelques gestes incontournables (entretiens)
- ☞ Savoir repérer les différents types d'appels à projets et adapter les livrables et modes de fonctionnement (publics, privés, RFI, RFP, consultation, ...)
- ☞ Analyser un cahier des charges et se positionner

Prérequis

Avoir participé à la réponse d'un appel d'offre

Contenu

- ☞ Se positionner sur ses marchés : comment diversifier les sources de financement ? Comment construire une politique commerciale ?
- ☞ Comment construire et segmenter son offre de services et comment construire une politique tarifaire (tenant notamment compte des conditions de financement et taux de prise en charge)
- ☞ Identifier les incontournables du Plan d'Action Commercial en fonction de la

structure de l'OF

- ⇒ Réaliser un diagnostic de son marché et de son portefeuille client
- ⇒ Maîtriser les entretiens commerciaux / construire une proposition d'intervention
- ⇒ Optimiser ses actions commerciales / Mesurer leur efficacité
- ⇒ Evolution des pratiques d'achat de formation publiques et privées
- ⇒ Achats publics, achats publics : quelles différences ? Comment s'y adapter ?
- ⇒ Se mettre dans la peau de l'acheteur : Etude de cas réelle
- ⇒ La décision de donner suite et de répondre (GO NO GO)
- ⇒ Définir une stratégie de réponse / Budgéter une proposition / Séances de soutenance