

Réponse à la consultation



- Chefs de projet ou chargé d'affaire
- 5/12 personnes maximum



2 jours présentiels + 1 jour distanciel

Total horaire présentiel et distanciel = 21 h

Pré-requis :

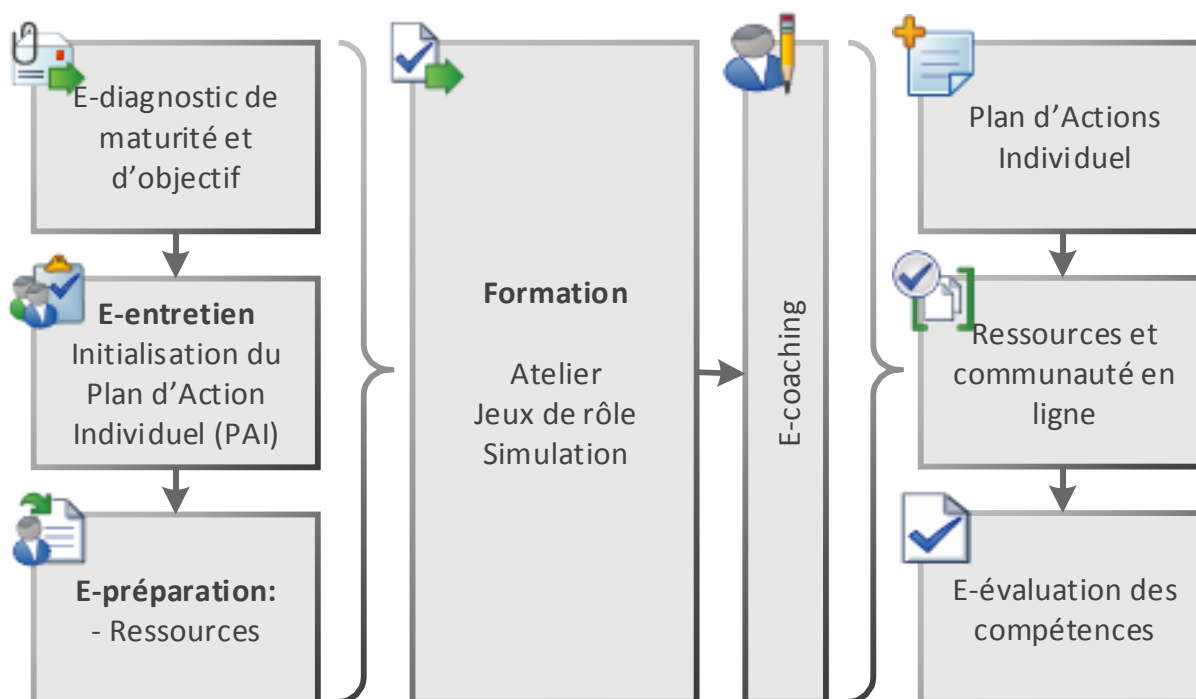
- Une bonne expérience de projet
- Les bases de la relation commerciale

Objectifs pédagogiques :

- 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

Modalités pédagogiques :

- 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

Plan de la formation présentiel :

- Journée 1 Matin : Le Cycle Affaire

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

- Journée 1 Après-midi : Analyse des besoins

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

- Journée 2 Matin : Conception de l'offre

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

- **Journée 2 Après-midi : Proposition**

1. **Budgétisation et retour sur investissement**
2. **Analyse des risques**
3. **Le plan type d'une offre commerciale**
4. **Rédaction et évaluation de la proposition construite durant la session**
5. **Définition du travail d'intersession**