



PROGRAMME : REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE

OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale.
- Disposer d'une méthode rédactionnelle.
- Améliorer ses capacités rédactionnelles dans le cadre de la relation client.

PUBLICS CONCERNES

Toute personne qui dans son activité est amenée à contribuer ou à réaliser des propositions commerciales

PRE REQUIS

Connaître son offre commerciale.

DUREE : 1 Journée

Formule présentielle :
7 Heures + 1 H de suivi par visioconférence à 45 jours du stage avec accès pendant 3 mois à la plateforme collaborative

Programme détaillé :

Construire son support visuel pour une présentation orale

Déterminer le contenu de sa présentation visuelle

Le support « LUS » : Lisible - Unique - Simple

Choisir un outil pour réaliser son support :

Powepoint, Prezi, Google Drive

Utiliser à bon escient son support lors de la présentation commerciale.

Atelier pratique : « Soutenance de mon offre commerciale »

Savoir élaborer d'autres outils de communication à l'écrit

Réaliser un compte-rendu pour valoriser une action et susciter l'intérêt de votre client.

Elaborer le compte-rendu d'une réunion avec son client.

Formaliser un échange par une synthèse en allant à l'essentiel.

S'entraîner aux techniques pour aller à l'essentiel.

Connaitre les us et coutumes de la « netiquette ».

Atelier pratique : Rédiger un mail percutant.

Rédiger une proposition commerciale efficace

Construire avec facilité et efficacité sa proposition : Le QQQCCP

La méthode OMI (agir et faire agir, convaincre, informer, relater)

Atelier : « construire de « A à Z » sa proposition.

Finaliser sa proposition commerciale avec le CODER.

Entraînements individuels de présentation devant le groupe avec feed-back constructif.

Grille d'analyse individuelle et collective : ma proposition est-elle valable quel que soit le client ? Quelle est la différence de ma proposition par rapport aux offres du marché ?

Quels bénéfices retenus en 3 minutes ?

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation



PROGRAMME : REDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE

INTERVENANT

Consultant spécialiste des techniques commerciales..

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise : 610€ HT

Formation individualisée : 1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Etude de cas

Exposés

Jeux de rôles

Remise d'un classeur pédagogique complet

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Plan d'action distribution.
Matrice d'animation.
Boîte à outils complète.