

# RÉDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE

## 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 : Powerpoint, Prezi, Canvas...
- Utiliser à bon escient son support lors de la présentation 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.
- Élaborer 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 ».

### Rédiger une proposition commerciale efficace

- Construire avec facilité et efficacité sa proposition :
- Le QQOQCCP.
- 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.

### Évaluer ma proposition :

- 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 d'action en vue du suivi post-formation

#### Méthodes et moyens pédagogiques

- Étude de cas Exposés Jeux de rôles.
- Remise d'un contenu pédagogique complet.
- Ateliers pratiques et entraînements individuels

#### 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 CONCERNÉS

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

#### PRÉREQUIS

Connaître son offre commerciale

#### DURÉE

- 2 jours ou 14 heures +  
1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours du séminaire.  
Accès à la plateforme Activ'learning.

#### INTERVENANT

Consultant spécialiste des techniques rédactionnelles commerciales.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Tests d'évaluation avant/après.  
Remise d'une attestation de fin de formation.