

Réponse aux appels d'offres :

Initiation

Public : Toute personne souhaitant acquérir les compétences nécessaires pour préparer une réponse adaptée aux appels d'offres

Prérequis : Aucun.

Durée : 2 jours (14 heures)

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant est capable de :

Comprendre les attentes des donneurs d'ordre

Développer des méthodologies avancées d'analyse de cahier des charges

Utiliser des techniques de rédaction persuasive et les compétences nécessaires pour présenter son offre de manière convaincante.

Contexte :

Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, les appels d'offres jouent un rôle crucial dans l'acquisition de nouveaux contrats et clients, que ce soit dans le secteur public ou privé. Cependant, répondre efficacement à un appel d'offres peut être un défi complexe qui nécessite une compréhension approfondie du processus, une expertise en rédaction persuasive et une capacité à présenter une offre compétitive.

Programme :

Introduction et présentation des objectifs de la formation

- Présentation des participants et de leur niveau de connaissance en matière d'appels d'offres
- Discussion sur les enjeux et les opportunités liés à la réponse aux appels d'offres

Comprendre les appels d'offres : contexte et principes de base

- Qu'est-ce qu'un appel d'offres et pourquoi sont-ils importants pour les entreprises
- Les différents types d'appels d'offres : publics, privés, nationaux, internationaux
- Les étapes clés d'un appel d'offres et les acteurs impliqués

Analyse du cahier des charges

- Comprendre la structure d'un cahier des charges et ses composantes essentielles
- Identifier les informations clés à extraire du cahier des charges
- Techniques d'analyse pour cerner les besoins du client et les critères d'évaluation

Méthodologie de réponse aux appels d'offres

- Élaboration d'une stratégie de réponse : comprendre les forces et les faiblesses de l'entreprise
- Constitution de l'équipe de réponse et répartition des rôles et des responsabilités
- Planification du processus de réponse, gestion des délais et suivi des étapes clés

Rédaction de l'offre

- Structure de l'offre : introduction, présentation de l'entreprise, solution proposée, avantages compétitifs, prix
- Utilisation de techniques de rédaction claire et concise adaptées aux novices
- Exercices pratiques de rédaction d'offres simples pour renforcer les compétences

Évaluation des risques et gestion des réponses

- Identification des risques potentiels liés à la réponse aux appels d'offres et des mesures d'atténuation correspondantes
- Gestion des réponses : suivi des délais, coordination des ressources, préparation de documents complémentaires

Présentation orale

- Importance de la présentation orale dans le processus d'appel d'offres
- Structuration d'une présentation orale efficace : introduction, contenu, conclusion
- Techniques de communication et de présentation pour capter l'attention et convaincre le donneur d'ordre

Outils et ressources pour la réponse aux appels d'offres

- Utilisation des plateformes de soumission électronique
- Ressources en ligne et guides pratiques pour accompagner la réponse aux appels d'offres

Etudes de cas et exercices pratiques

- Analyse et discussion d'études de cas réels pour illustrer les concepts

Méthode pédagogique :

Des exposés théoriques pour transmettre les connaissances de base.

Des études de cas pour permettre aux participants d'appliquer les concepts théoriques à des situations concrètes.

Des discussions et échanges pour favoriser les échanges et la réflexion critique.

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Un questionnaire permettant d'identifier les attentes des participants :

Préparation, diffusion et exploitation d'un questionnaire préalable de recensement des besoins et des attentes réelles de chacun des stagiaires afin de pouvoir :

- | Prendre connaissance des spécificités de la formation, des particularités liées aux différents profils de participants, des objectifs de chacun...

- | Mieux cibler les attentes, être en cohérence avec l'existant, ajuster le programme aux plus près des besoins et attentes des stagiaires...

Modalités d'évaluation :

Le participant doit s'auto-évaluer au début et à la fin de la formation. Cette auto-évaluation est complétée par un questionnaire de fin de formation pour évaluer les compétences acquises durant de la formation et un questionnaire de satisfaction.



Siège social

PARTNER' MEDIA_ 11 rue de la Liberté 77360 Vaires sur Marne

Tél. : 09 51 09 58 49 - Mail : formation@partnermedia.fr

Enregistré sous le n° 1192 188 3992. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.