

REFERENCEMENT CONSEIL GRANDS COMPTES

Stratégie et outils gagnants à utiliser Avant un appel d'offres de référencement

Objectifs

Développer vos propres méthodes et outils pour être référencé en prestataire de conseil.

Personnes concernées

Directeurs et ingénieurs commerciaux, ingénieurs technico-commerciaux, responsables de produits, bid-managers.

Pré requis

Aptitudes commerciales

Durée

1 à 2 jours, suivant le temps de mise en pratique.

Pédagogie et animation

- Quiz
- Apport d'outils
- Echanges avec les participants.
- Remise d'un CD d'outils pratiques.

Exercices pratiques:

- Réalisation d'outils pratiques adaptés pour chaque entreprise.
- Grille d'autoévaluation et d'axes de progrès.



Disponible aussi en anglais

Programme savoir-faire développé

Test : Evaluation de vos méthodes

8 Outils pour se préparer à l'arrivée du référencement:

3 Premiers outils : La méthode Pareto - Matrices ABC' - le plan de comptes. Comment détecter les appels d'offres de prestataires de conseil ?

Outil 4 : Plan d'actions externes et internes

Qui contacter dans le grand compte ? En rendez-vous, par téléphone ? Dans quel ordre ? Quand ? Pour évoquer quels sujets ? Qui ou par qui faire l'action. - **Pratique:** Bâtir un début de Plan d'Actions Commerciales

Outil 5 : Fiche de qualification prospect

Identifier sans faille les besoins, la situation actuelle, les enjeux. La démarche d'achat : Personnes impliquées, le timing, les critères de décision, le budget, la concurrence, etc.

Pratique: Bâtir votre fiche de qualification- Simulation d'entretien.

Outil 6 : Check liste des 7 possibilités pour influencer (légalement !) un cahier des charges

Suggérer des idées à inclure, etc.

Pratique: Bâtir votre check liste personnalisé d'influence de cahier des charges.

Outil 7 : Tableau de prévision des appels d'offres

Comment gérer le plus tôt possible la multitude des appels d'offres à venir ? Ne peut-on pas à ce stade effectuer une sélection d'appels d'offres où se positionner ?

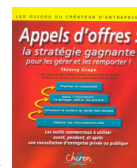
Pratique: Bâtir votre tableau de prévision des appels d'offres.

Outil 8 : Critères pour décider de répondre, Fiche Go / No Go.

Les bonnes questions à se poser avant de décider de répondre à un appel d'offres, basé sur des informations clients, des considérations internes (stratégie, ressources, etc.), les chances de gagner, etc.

Pratique: Bâtir votre fiche Go / No Go.

Un des « + »



Consultant, auteur du livre « appels d'offres – Stratégie gagnante »