



KIT REPONSE APPEL D'OFFRES

*Pour des propositions gagnantes
Sur les marchés privés et publics*

Objectifs

➤ Développer vos propres méthodes et outils pour gagner davantage d'offres.

➤ Selon les méthodes du livre « appels d'offres – Stratégie gagnante »



Exemple d'outils réalisés

- Plan d'actions externes et internes
- Fiche de découverte prospect (les questions techniques et commerciales à poser)
- La check liste des actions possibles pour influencer un cahier des charges
- Grille d'analyse de cahier des charges (pour préparer les argumentaires)
- Répondre à toutes les demandes ? Fiche de qualification : Go / No Go
- Bid-table : tables de coordination des personnes impliquées dans la réponse
- Argumentaires de réponse : analyse compétitive – ABCD – FAQ
- Propositions types pour chacune de vos offres
- Fiche de bouclage (points à aborder avant envoi de l'offre)
- Executive summary (résumé argumentée de l'offre)
- Vos modèles de présentations orales

L'intervention se caractérise par :

- Une méthode rodée pour **bâtir vos propres outils** de réponses sur vos principales solutions à vendre. L'efficacité de cette méthode vous surprendra.
- La remise du livre « appels d'offres – Stratégie gagnante » dont les outils seront **personnalisés** pendant l'intervention pour vos besoins.
- Un **CD** comprenant des **outils électroniques**, tels que des matrices de plans d'actions, des tables d'argumentaires avec scoring, des modèles de présentation, etc.
- Un **consultant très expérimenté**, de plus de 20 ans dans la vente, auteur du livre « appels d'offres – Stratégie gagnante »
- Votre entreprise sera la **seule présente** pour ces prestations vraiment très personnalisées.

Quiz : Testez votre démarche de réponse aux Appels d'Offres

<ul style="list-style-type: none"> ■ Vous ne répondez pas systématiquement à toutes les demandes de proposition commerciale ■ Connaissez-vous (8 fois sur 10) toutes les personnes impliquées dans les appels d'offres de vos clients ? ■ Connaissez-vous (8 fois sur 10) les entreprises contre lesquelles vous êtes en compétition ? ■ Planifiez-vous les personnes en interne et externe associées à vos réponses, au moins un mois avant l'arrivée de la consultation ? ■ Tentez-vous régulièrement d'influencer (en toute légalité) la rédaction des appels d'offres ? ■ Connaissez-vous bien les différents types d'appels d'offres publics ? ■ Disposez-vous d'une technique efficace et rapide pour analyser exhaustivement la demande ? ■ Savez-vous comment vos prix et vos conditions commerciales se situeront par rapport à l'ensemble de vos concurrents ? ■ Faites-vous pour chaque offre importante une analyse de votre concurrence pour estimer vos chances de gagner ? ■ Bâissez-vous le sommaire de votre réponse avant de rédiger votre offre ? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Votre proposition est-elle suffisamment argumentée ? Par exemple énoncez-vous des éléments qui prouvent vos avantages ou caractéristiques techniques ? ■ Faites-vous un plan d'actions précis pour gérer vos réponses ? ■ Anticipez-vous la logistique une semaine avant la réponse finale : emballage de l'offre, couverture, moyen de livraison, etc. ■ Avez-vous mis en place une démarche qualité pour la réponse, juste avant l'envoi ? ■ Vos propositions comprennent-elles un chapitre résumé argumenté ■ Disposez-vous d'une technique qui rend votre proposition lisible facilement par des auditeurs techniques et acheteur, etc.) ? ■ Etes-vous sûr de répondre systématiquement à toutes les attentes exprimées dans le cahier des charges ? ■ Votre offre est-elle jugée attractive sur la forme, par vos clients ? ■ Prenez-vous contact avec votre client dans les 48h qui ont suivi la remise de votre offre ? ■ Vos présentations orales de vos offres sont-elles bien jugées sur le fond et la forme par vos clients ?
--	---

Vous avez obtenu moins de 7 « oui »

Vos réponses aux demandes de vos prospects sont simplifiées et très intuitives. Vous estimez peut-être qu'une bonne offre technique et un prix correct seront les éléments déterminants ? Vos approches vous permettent probablement de gagner parfois des offres. Vous gagnerez toutefois à mettre en place des réflexes et des outils simples. Il est temps de réfléchir à des solutions pour augmenter les performances de vos offres: Votre préparation est-elle vraiment suffisamment affûtée ? Des outils pour gérer vos réponses ne faciliteraient-ils pas votre efficacité ?

Vous avez obtenu entre 7 et 12 « oui »

Vous avez déjà réfléchi à l'optimisation de vos offres commerciales. Vos processus intègrent certains outils et une certaine automatisation, et vous êtes sur la bonne voie. Des solutions complémentaires vous feront gagner en efficacité, et en temps de traitement.

Vous avez obtenu plus de 12 « oui »

Vos traitements de réponses à appels d'offres semblent réfléchis. Vous avez mis en œuvre une automatisation de vos processus de réponses commerciales. Obtenez-vous les résultats souhaités ? Si oui bravo ! Il est peut-être intéressant de vous focaliser sur les réponses « non », et d'envisager des actions pour accroître davantage vos performances.