

Programme de la formation

RÉUSSIR SES RÉPONSES AUX APPELS D'OFFRES PUBLICS : Valoriser mon offre technique En groupe sur site 7 heures sur 1 jour(s) Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 8 participants 500 € Net de taxe par participant**Description courte**

Formation « VALORISER MON OFFRE TECHNIQUE » : ne loupez plus de marché à cause d'une offre technique mal rédigée.

Profil des participants

Dirigeants, commerciaux, chargés d'affaires, responsables bureaux études de prix, conducteurs travaux, ... toutes personnes en charge de la rédaction des offres commerciales dans une entreprise du domaine de la construction.

Prérequis

Aucun prérequis, formation adaptée aux profils débutants comme seniors ; être à l'aise avec la lecture de documents, la rédaction, l'utilisation d'outils comme Word.

Objectifs

- Améliorer mon taux de transformation devis/marché ;
- Me démarquer de la concurrence ;
- Remplir mon carnet de commande.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Identifier les besoins de mon client ;
- Positionner mon activité sur le marché ;
- Mettre en valeur mon entreprise.

Contenu

(Séquence 1) Identifier les besoins de mon client :

- Définir et connaître mon marché > Fiche persona
- Savoir interpréter les documents d'une consultation > Fiche d'analyse

(Séquence 2) Positionner mon activité sur le marché :

- Formaliser ma stratégie de développement > IKIGAI

- Analyser les forces et faiblesses > Matrice SWOT

(Séquence 3) Mettre en valeur mon entreprise :

- Rédiger une note technique > Rédiger la trame du document
- Intégrer une démarche RSE > Rédiger une argumentation technique

Pédagogie et organisation

- Animation formation via présentation Power Point ;
- Supports d'exercice et d'évaluation fournis au format .PDF ;
- Les participants viennent avec leur matériel de prise de note, les supports fournis, et leur ordinateur pour le travail de rédaction.
- Formation en intra uniquement (pour des raisons de confidentialité évidentes) ;
- Échanges de pratiques, cas concrets ;
- Nombre de participants limité à 8 ;
- Durée 1 jour.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Pas de prérequis.
- Évaluation des acquis lors des exercices pratiques, auto-évaluation et feedback, quiz final

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

- par l'entreprise
- via OPCO Constructys

Modalités et délai d'accès

- Conditions d'accueil : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 » ;
- Délai d'accès : Au plus tard 15 jours ouvrés avant la date de début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Françoise DAVIAUD, consultante et formatrice en stratégie et développement durable.

Expertise domaine de la construction > références rédaction offres techniques :

- Responsable bureaux d'études de prix dans une PME familiale en Gros Œuvre > Meilleures notes techniques, maintien de l'activité en période de crise (2008) ;
- Chargée d'affaires dans un grand groupe de maîtrise d'œuvre > Conception des appels d'offres, définition des critères de notation, analyse des offres techniques ;
- Consultante opérationnelle auprès d'une PME en Serrurerie-Métallerie > Intégration démarche RSE et rédaction mémoire technique, marché validé (+25% CA).

Références management et formation : méthode pédagogique par projet et compétences ; utilisation de cas concrets et mise en pratique immédiate des connaissances.