



FORMATION

# RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES



Nous sommes un Organisme de Formation et Cabinet de Conseil spécialisé dans le développement des Hommes et des Organisations

Du sur mesure, adapté à vos besoins et à une société en constante mutation

Formation des Dirigeants/RH/cadres/managers/ collaborateurs/ particuliers

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

R&S Conseil et Formation se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



Formation adaptable à votre planning



coaching à la demande

# FORMATION

## RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

Les appels d'offres sont devenus une pratique courante de tous les processus d'achats B to B dès lors que leur montant est devenu significatif. Ils traduisent le poids des directions des achats et l'intensité de la concurrence. Un appel d'offres se gagne au moyen d'un travail en équipe pour décider de la stratégie de réponse et la formaliser de façon concurrentielle. Dans cette formation aux appels d'offres, vous travaillerez sur vos propres appels d'offres pour décrypter efficacement le cahier des charges, constituer la bonne équipe et formuler la réponse gagnante.

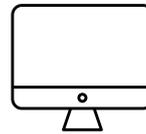


### OBJECTIFS

- Décrypter utilement le cahier des charges.
- Identifier les éléments qui différencient votre réponse de celles des concurrents.
- Donner envie de lire par la qualité de son offre écrite.



**Tout public**



**A distance**



**Test de positionnement initial et final**

### **PARTIE 1. Savoir lire le cahier des charges**

Identifier les différences entre appels d'offres publics et privés.

Repérer les pièges des appels d'offres.

Repérer le groupe de décision.

Interpréter le cahier des charges pour mieux répondre.

### **PARTIE 2. Décider du go/no go**

Évaluer ses atouts, les risques et opportunités.

Savoir détecter l'appel d'offres "bidon".

Influencer un appel d'offres.

Constituer l'équipe de réponse.

### **PARTIE 3. Construire une offre différenciante :**

Obtenir l'information manquante.

Comprendre les enjeux client.

Analyser la concurrence.

Décider de la stratégie de réponse

Mettre en avant sa différence.

## **PARTIE 4. Rédiger une proposition convaincante :**

Structurer la réponse : choix du plan, hiérarchisation des parties.

Rendre la proposition lisible et attractive : la mise en forme.

Résumé besoins et enjeux en s'adaptant à chaque type de lecteur.

Se centrer sur le décideur : l'executive summary.

Fournir les documents essentiels du dossier d'appel d'offres.

## **Méthodes pédagogiques utilisées**

Présentation et acquisition de nombreuses techniques et méthodes pédagogiques directement transférable en situation professionnelle. Pédagogie active et participative basée sur des exercices pratiques, quizz et restitutions(débriefing). Mises en situations/ études de cas proposé par le formateur/la formatrice .Support de formation remis. Accès à notre plateforme LMS de formation, documents de formation/vidéos/quizz..

## **Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation :**

En amont de la formation : Analyse du besoin en formation, synthèse du projet et des attentes stagiaires  
Pendant la formation : Tests en contrôle continu : Test de positionnement initial et final/ évaluation tout au long de la formation puis test de positionnement final/ validation des attentes.  
Évaluation de la formation par le stagiaire à chaud puis à froid 6 mois plus tard pour mesurer l'impact de la formation sur le développement des compétences et la pratique professionnelle.

## **Formalisation à l'issue de la formation :**

Une attestation de formation est remise au(x) stagiaire(s) en fin de formation où sont mentionnés les objectifs, la nature et la durée de l'action ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de formation. Une attestation d'assiduité concernant la partie e-learning (100% de l'activité réalisée) pourra être transmise à la demande (stagiaires/partenaires finançant la formation /employeur) Dans le cas d'une formation certifiante : Formation avec option de certification

## **Accessibilité :**

Vous êtes en situation de handicap, nous sommes là pour répondre à vos besoins et soutiendrons votre parcours d'évolution professionnelle et le développement de vos compétences en adaptant nos formations si nécessaire, qu'elles soient à distance ou en présentiel. Pour cela vous pouvez vous rapprocher du référent handicap pour étudier votre projet

## **Inscriptions:**

[S'inscrire à la formation](#)

## Points forts de la formation:

- ✓ Avantages de la formation à distance : Pas de contrainte géographique, vous gagnez du temps et vous vous formez tranquillement et confortablement chez vous ou sur votre lieu de travail
- ✓ Avantages de la transmission opérationnelle : Les méthodologies utilisées sont pensées sous forme de « boîtes à outils » /fiches process ou trames pré-établies, opérationnelles et directement transférables e situation professionnelle
- ✓ Avantages de la formation collective, en présentiel comme à distance : Des échanges riches d'enseignements et d'expériences partagées entre participants, des pairs ou des collaborateurs dans les équipes de travail

## Formatrice :



### Laurence GOUEL,

dirigeante de l'organisme de formation R&S formation, consultante et formatrice,  
15 ans d'expérience dans l'accompagnement des dirigeants d'entreprises et leurs équipes

09.52.07.96.61

[contacter@s-conseil-formation.fr](mailto:contacter@s-conseil-formation.fr)

## LIGHT

### 500€

**3H30 de e-learning  
formation accessible pendant 1 mois**

## BASE

### 900€

**3H30 de e-learning  
4h00 de mentorat avec un  
professionnel expert  
Formation accessible pendant 2 mois**