

**1 JOUR**

Présentiel

Distanciel

# RÉDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE



## PUBLICS CONCERNÉS

- Tout collaborateur en charge de participer à la rédaction de propositions commerciales



## PRÉ-REQUIS

- Il est préférable de connaître son offre commerciale



## OBJECTIFS

- Utiliser une méthode efficace pour rédiger ses propositions commerciales : la méthode « Carré d'AS »
- Analyser les enjeux et formuler une stratégie de réponse
- Structurer et présenter sa réponse avec des techniques de marketing commercial et une sensibilisation aux bases de la sémantique



**Le processus de vente de solutions et de prestations intellectuelles est long et complexe.** Il requiert en général plusieurs rencontres et échanges (qualification, présentation, démonstration, argumentation, etc.). Pour cela, les équipes plurielles (consultants, ingénieurs, commerciaux, etc.) s'investissent pour faire passer le

besoin du client à l'état de commande ferme : **la proposition commerciale est la clef de voute de cette transformation.** Cette formation vous apporte une méthode et des outils pour **rendre vos propositions commerciales impactantes et faciliter la compréhension de leur valeur par le client.**

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### 1. METHODOLOGIE DE LA PROPOSITION COMMERCIALE : LA METHODE « CARRE D'AS » :

- Analyser les enjeux et définir une stratégie de réponse impactante
- Structurer les messages en fonction du but recherché
- Choisir les Arguments majeurs pour faire passer les messages clés
- Elaborer le fil rouge de la Soutenance de la proposition

### 2. L'ANALYSE DES ENJEUX POUR DEFINIR SA STRATEGIE DE REPONSE

- Mettez-vous à la place du client !
- Analyse des motivations du client : méthode SONCAS
  - Qualifier le potentiel de l'offre - Outil : diagnostic MOFF
  - Application au contexte : analyse des enjeux d'un contexte client et formulation d'une stratégie de réponse

### 3. STRUCTURER ET PRESENTER SA REPONSE AVEC DES TECHNIQUES DE MARKETING COMMERCIAL ET UNE SENSIBILISATION AUX BASES DE LA SEMANTIQUE

- Adresser le bon message
  - Définissez votre but / Formulez les messages clés / Valorisez ses différenciants / Mettez en évidence les facteurs clés de succès

## MÉTHODES PEDAGOGIQUES

Centrée sur la mise en pratique.

Les participants appliquent les outils et méthodes lors de simulations et jeux de rôle et apportent en formation un ou des exemples concrets à travailler.

Un module « e-Learning » permet de cadrer le sujet de la proposition commerciale et ses enjeux avant le Présentiel.

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Support complet avec les concepts et les exercices d'entraînement des Quizz et un Plan de Progrès individuel.

## MODALITÉS

- INTER ou INTRA à partir de 5 participants
- Lieux : IDF et Province

## FINANCEMENT

Pour les adhérents de l'OPCO ATLAS, cette formation est disponible en Action collective.

Pour toute question sur ce dispositif de financement, contactez nos conseillères formations :

- Par téléphone :  
01 47 39 02 02
- Par mail : [info@evoluteam.fr](mailto:info@evoluteam.fr)

## FORMATION À DISTANCE

Pendant toute la période de votre formation, pour toute question relative à la plateforme ou pour toute assistance technique, notre équipe pédagogique en charge des modules e-Learning, répondra à vos questions

- ▶ de 10h à 17h30 au  
01 47 39 02 02

ou sur l'adresse mail suivante :  
[contact@creativelearning.digitalcamp.fr](mailto:contact@creativelearning.digitalcamp.fr)

- Pensez à l'executive summary
- Application : mise en pratique
- Les règles de rédaction des titres : rédigez des titres accrocheurs
  - Outils : l'analyse sémantique
  - Trouvez le bon plan : Les 4 défauts majeurs des plans ; cahier des charges pour réussir un bon plan ; plans-types
- Modèle de communication AIDA
  - Centrez la rédaction sur le client : méthode CAB
  - Outils : les 4 Preuves
- Vérifiez ses messages : les 7 C
- Quizz de vérification des connaissances
- Enrichissement d'un Plan de Progrès Individuel