

Comment construire une offre gagnante ?

OBJECTIF GÉNÉRAL	A la fin du cours, le participant sera capable d'énumérer et expliquer les principales nouvelles fonctionnalités de Windows Vista. Il sera aussi capable de décider en connaissance de cause d'une migration éventuelle dans son entreprise.
PUBLIC CIBLE	Ce cours est destiné à des Account Manager, Key Account Manager, Corporate Account Manager, Délégué Commercial, Product Manager, Marketing Manager, Sales Manager, Commercial Assistant, Marketing Assistant, Cadre Commercial, CEO, Représentant commercial, consultant, direction générale, Bid Manager, Pre sales Manager, Pre sales Assistant
PRÉREQUIS	<ul style="list-style-type: none">• Connaître les fondamentaux de la vente (Préparation-Ouverture-Découverte-Recommandation-Conclusion).• Être initié et/ou expérimenté à la vente multi-décisionnel est préférable mais non indispensable.
TYPE DE FORMATION	Ce cours appartient à la catégorie « Cours vente ».
DURÉE	8 heures
CONTENU	<p>Introduction :</p> <ul style="list-style-type: none">• présentation du formateur et détails administratifs,• description des objectifs du cours,• présentation des participants, et aperçu de leur <i>background</i> et de leurs attentes, <p>Contextualisation Business du 'Proposal Management'.</p> <p>Définition d'une offre gagnante.</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre la différence entre : Offre gagnante & Solution idéale.• Qui doit avoir la responsabilité finale de rédaction et d'édition ?• Quand répondre par une offre personnalisée? <p>Quels sont les fondamentaux à utiliser afin réaliser une offre gagnante ?</p> <ul style="list-style-type: none">• Les bases de la vente pour l'arborescence idéale de l'offre gagnante.• La vente multi-décisionnel pour les contenus des chapitres.• Les techniques de négociation pour la matrice des prix. <p>Utiliser l'amont de l'offre et maîtriser les différences entre :</p> <ul style="list-style-type: none">• Contexte client & personnalisation.• Contenu & forme de l'offre.• Création de besoin latent & besoin existant. <p>Prise de connaissances de l'ensemble des ingrédients potentiels d'une offre gagnante.</p> <p>Maîtriser l'art de la rédaction au niveau de la :</p> <ul style="list-style-type: none">• Synthèse décisionnelle*.• Solution proposée*.• Matrice des prix*. <p>Rappel des meilleurs pratiques : 'Do & Don't'</p> <p>Conclusions, questions et réponses, évaluation</p>