Taux de réussite
100%

Taux de satisfaction
95%

FICHE FORMATION

« Répondre efficacement à des appels d'offre publics & privés »

Objectifs

- Détecter l'attente Client dans la lecture des documents fournis dans l'AO
- Construire un dossier de capacité valorisant et distinctif (partie candidature)
- Apprendre à rédiger une offre technique en valorisant et personnalisant le contenu des réponses au Client
- Retranscrire la politique RSE, en exploitant les données existantes au sein de l'entreprise

Public

- Collaborateurs ayant déjà rédigé ou supervisé des réponses à des appels d'offre

Pré-requis

- PC & Maîtrise du Pack Office
- Identification préalable d'un dossier de réponse AO sur lequel prendre appui pour la formation

Durée & format

- **3 jours** / 21 heures
- **Formation en présentiel** dans les locaux du donneur d'ordre

Programme

- Hiérarchiser les informations de manière cohérente selon la grille de notation
- Valoriser l'image de l'entreprise au travers du cadre de réponse (mise en forme)
- Enrichir le contenu en s'axant sur les atouts différenciants de l'entreprise (fond)
- Harmoniser la présentation (mise en forme des visuels, tableaux et fond)

- Concevoir un canevas type de dossier de capacité et mémoire technique à partir des propositions existantes
- Préparer des variantes selon les scénarios d'appels d'offre (cadre de réponse figé, format xls)
- A partir du canevas type, remise à plat d'une réponse à un appel d'offres existant

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active sous forme de mise en situation inversée : Se positionner à la place du Client
Travaux de mise en pratique avec la remise à plat de dossiers existants (capacité, technique)

Support pédagogique remis à l'issue de la formation

Coût de la formation

- **2 700 € HT**
- Tarification pour une journée supplémentaire : 900 € HT

Modalités d'évaluation de la formation

Acquis évalués via la remise à plat d'un dossier technique par les apprenants, avec l'appui du formateur.
Enquête de satisfaction auprès des participants

Formateur

Isabelle VINCENT

- 9 ans d'expérience dans la rédaction à des appels d'offre publics & privés (secteur des services)
- 7 ans d'expérience dans la formation
- Maîtrise de la Relation Client dans toutes ses facettes (conquête, fidélisation, rentabilité)
- Pilotage d'actions RSE en entreprise, en vue d'obtenir des certifications

Indicateur de résultats

Non significatif à la date d'édition de cette fiche

Contact

Isabelle VINCENT - ROOKIN (sous contrat CAPE jusqu'au 30.06.2024 – Altitude)
Tél : 07.72.27.01.90
Mail : ivincent@rookin.fr

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Les aménagements éventuels à mettre en œuvre sur le lieu de la formation seront identifiés au cours d'un entretien.