

CMV-23

REDACTION DE PROPOSITION COMMERCIALE EFFICACE : CONCEVOIR UNE PROPOSITION COMMERCIALE VENDEUSE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Déterminer les points clé d'une proposition commerciale efficace tant sur la forme que sur le fond
- Déterminer une stratégie standard et spécifique pour gagner en efficacité dans la rédaction de votre offre
- Rédiger avec efficacité une proposition commerciale pour atteindre sa cible

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Définir une stratégie de rédaction d'une proposition commerciale**
 - ✓ Capitaliser sur la rédaction d'une offre standard de proposition commerciale
 - Déterminer les éléments clés standardisés
 - Identifier les informations "vendeuses"
 - Capitaliser sur la forme de votre proposition commerciale
 - ✓ Brainstorming : standardiser son offre pour gagner en efficacité
- **Évaluer une stratégie spécifique pour chaque demande**
 - ✓ Déterminer sa stratégie d'approche commerciale dans sa rédaction
 - ✓ Sélectionner le style approprié à son client et son profil
 - ✓ Rédaction d'une offre commerciale
- **Organiser le message et la structure de la proposition**
 - ✓ Élaborer des informations ciblées : la liste de ses arguments commerciaux
 - ✓ Définir un plan structuré et logique dans la progression
 - ✓ Choisir ses titres et hiérarchiser les informations
- **Élaborer sa méthodologie rédactionnelle**
 - ✓ Connaître les étapes de la proposition commerciale
 - ✓ Repérer ses axes d'amélioration

PUBLIC CIBLE :

- Chargés de clientèles et commerciaux
- Chefs de projet
- Manager

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste