



LD Business Développement

Augmenter l'impact de ses propositions commerciales

OBJECTIFS :



- Connaître les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale.
- Maîtriser les méthodes pour élaborer une structure de proposition commerciale.
- Analyser ses propositions commerciales.

PROGRAMME :

▪ Les objectifs d'une proposition commerciale :



- ✓ Faire la différence entre devis et proposition commerciale.
- ✓ Capitaliser sur les informations obtenues lors de la phase de découverte.
- ✓ Identifier ce qui est important pour les prospects/clients.

▪ La structure d'une proposition commerciale impactante :

- ✓ Connaître les étapes clés de la structure de proposition commerciale.
- ✓ Définir son plan de proposition commerciale.

▪ Construire une proposition lisible et attractive :

- ✓ Construire des titres accrocheurs.
- ✓ Concevoir des visuels impactants.
- ✓ Adapter sa proposition commerciale en fonction des interlocuteurs clés du projet.

▪ Savoir analyser ses propositions commerciales :

- ✓ Grille de lecture pour évaluer ses propositions commerciales.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Pendant la formation et les exercices de mise en application, les participants travailleront à partir de leurs propres propositions commerciales.

POUR QUI ? :



Toute personne devant construire des propositions commerciales (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

DURÉE :



1 jour.

PRÉREQUIS :



Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Soutenir efficacement ses propositions commerciales.