

Rédiger une proposition commerciale efficace

Durée : 1 Jour **Repas :** Non inclus dans le tarif **Tarif :** Nous consulter

INTRA

- Nous contacter pour organiser ce stage en intra chez vous

Module 4 - Coursus commercial

Référence : COM4

OBJECTIFS

Cette formation permettra aux participants de :

Connaitre les fondamentaux de la rédaction d'une proposition commerciale

Sélectionner et organiser l'information

Disposer d'une méthode rédactionnelle

Présenter l'information écrite de manière concise et adaptée à l'objectif

Rédiger avec clarté

PROGRAMME

Répondre à la demande

Comprendre et analyser la problématique du client :

- Sa demande

- Ses priorités

- Son/ses besoins

- Le résultat attendu

- Son budget

Préparer les éléments de sa proposition

Définir sa stratégie :

- Messages clés

- Argumentation

Structurer sa proposition commerciale

Les rubriques incontournables : forme et contenu

Hiérarchiser les informations

Construire sa proposition : les 5 étapes d'une proposition impactante

Rédiger pour être lu

Les principes de base de la communication écrite

Favoriser une lecture rapide à plusieurs niveaux

Choisir des titres

Utiliser une typographie facilitant la lecture

Rédiger de manière précise, simple et claire

Les outils visuels en appui de la proposition commerciale

Le support visuel PPT :

Les règles de présentation

La différence entre présentation écrite et présentation orale

L'utilisation de photos, brochures, etc.

En savoir +

PUBLIC

Tout salarié en charge de participer à la rédaction de proposition commerciale

PRÉ-REQUIS

Connaître son offre commerciale

FORMAT

1 jour, soit 7 heures

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports méthodologiques et d'exercices pratiques

Analyse et rédaction d'écrits professionnels en lien avec l'activité des stagiaires

Les différents exercices se font en sous-groupes ou individuellement

Conseils personnalisés

Les participants établiront leur PAI : plan d'action individuel

EN AMONT DE LA FORMATION

Mise à disposition sur notre plateforme de :

- Un questionnaire préparatoire destiné à valider les pré-requis, recueillir leurs attentes et leur perception de la thématique

Modalités d'évaluation

Entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur

Autoévaluation par le participant

Participants en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins

adhérents ATLAS

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS (dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site www.fafiec.fr

Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.