

Gagner ses ROA (Réponses aux Appels d'Offres)

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-045

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Décrypter les enjeux et critères d'évaluation d'un appel d'offres | Construire une réponse à appel d'offres différenciante et convaincante | Rédiger des éléments clés (synthèse exécutive, méthodologie, équipe, références) | Gérer le processus de réponse en équipe projet avec contraintes de délai | Préparer et réussir la soutenance orale devant le jury

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Commerciaux, consultants, chargés d'affaires

PREREQUIS

Expérience commerciale ou conseil

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.