

Rédiger mes propositions commerciales

 2 jours (14 heures)  Collectif  Classe virtuelle

Vos propositions commerciales doivent être particulièrement soignées pour aboutir à la signature d'une mission. A l'issue de cette formation, vous aurez testé votre capacité à bien cerner les problématiques de vos clients et à rédiger une proposition claire, personnalisée et détaillée. Mettez toutes les chances de vos côtés en appliquant les recommandations de nos experts !

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux de la proposition commerciale.
- Réussir son premier entretien.
- Acquérir une méthode de questionnement et d'analyse.
- Savoir rédiger une note d'orientation et une proposition commerciale.
- Savoir nouer une relation opérationnelle avec le client.

Les + de la formation

- Se positionner comme expert auprès de son client.
- S'inscrire dans un processus de vente efficace.

Programme

Activités préparatoires à réaliser avant la formation (e-learning)

- Identifier son réseau et valider son positionnement.
- Préparer ses documents de prospection et sa communication intentionnelle.

Jour 1

- Comprendre et adopter la juste posture pour être impactant en premier rendez-vous client.
- Expliquer et faire intégrer la qualité de questionnement à adopter.
- Comprendre et piloter le parcours d'une mission du premier contact à la signature du contrat.
- Faciliter l'appropriation de la rédaction d'une note d'orientation à travers des cas pratiques.

Jour 2

- Rédiger une première note d'orientation pour comprendre son fonctionnement et être plus à l'aise pour les prochaines.
- Qu'est-ce qu'une proposition commerciale ?
- Être en capacité d'annoncer son prix et savoir le défendre.
- Être capable de chiffrer et de suivre la rentabilité d'une mission.
- Créer un tableau de pilotage de son activité.



Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Avoir suivi la journée marketing du conseil ou le module « Définir mon offre ».
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- **Le délai d'accès** à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluations** : Evaluation des acquis tout au long de la formation, par des ateliers pratiques, QCM et contrôle de connaissances, évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Contactez le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation** :
hayet.rabhi@freeland-academie.com
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : 1800 euros TTC

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle**. Les supports de formation sont mis à disposition des participants via la **plateforme d'apprentissage**. Cette plateforme qui offre la possibilité de contacter directement l'équipe Freeland Académie.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

