

FORMATIONS Vente et Négociation



impact business developer
ONLY HEAVEN IS OUR LIMIT

DEVENEZ UN PERFORMEUR !

Plateforme d'entraînement
intensif à la vente

- FORMATIONS
- RECRUTEMENT
- COACHING

www.impact-business-developer.com



POURQUOI CHOISIR IMPACT BUSINESS DEVELOPER ?

5 BONNES RAISONS DE NOUS CHOISIR

IMPACT BUSINESS DEVELOPER est spécialisé dans :

- 1 Le **développement de l'efficacité commerciale** et l'**entraînement intensif** aux techniques de vente, de négociations commerciales et au management des équipes.
- 2 Des **consultants-formateurs**, entraîneurs-coachs de haut niveau passionnés et passionnants capables de réveiller et booster le champion qui dort en vous.
- 3 Une **méthode innovante**, stimulante, interactive, active, efficace et immédiatement applicable sur le terrain.
- 4 Des **séances d'entraînement** 100% recyclables en chiffre d'affaires.
- 5 Une **méthode rapide** pour recruter les meilleurs talents commerciaux.



FORMATIONS EN PERFORMANCE COMMERCIALE 100% EN LIGNE

100% EN LIGNE

Augmentez secrètement votre potentiel commercial depuis chez vous et surprenez par vos excellentes performances votre manager, vos collègues et vos collaborateurs.

En tout temps, en tous lieux, à votre propre rythme, et en choisissant librement les thématiques à aborder, entraînez-vous jour après jour à vendre plus, plus vite et plus cher.

A travers des vidéos dynamiques, inspirantes, et motivantes vous apprendrez toutes les clés, toutes les techniques et tous les secrets des meilleurs vendeurs, qui feront de vous un TOP vendeur.

Que vous soyez, chef d'entreprise, entrepreneur, Commercial, Télévendeur, demandeur d'emploi ou étudiant...

NOUS VOUS PROPOSONS DES FORMATIONS COMPLÈTES SUR LES THÉMATIQUES SUIVANTES :

- MAÎTRISER LES FONDEMENTS DES TECHNIQUES DE VENTE
- PROSPECTER EFFICACEMENT
- DEVENIR COMMERCIAL(E) D'ÉLITE
- COMMENT DÉCOUVRIR LES BESOINS DU CLIENT POUR RÉUSSIR SES VENTES
- COMMENT ARGUMENTER EFFICACEMENT
- COMMENT PRÉSENTER ET DÉFENDRE SES PRIX
- COMMENT CONCLURE EFFICACEMENT LA VENTE
- COMMENT VAINCRE LES OBJECTIONS DES CLIENTS

**Découvrez toutes nos Formations 100% en ligne
sur www.impact-business-developer.com**

REFUSEZ D'ÊTRE UN VENDEUR ORDINAIRE, DEVENEZ UN PERFORMEUR !

FORMATIONS EN PRÉSENTIEL

Formation « **MÉTIERS DE LA VENTE** »

- **Devenir Commercial(e) sédentaire : Vendre par téléphone** p. 6
- **Devenir télévendeur** p. 7
- **Devenir Commercial(e) terrain (itinérant)** p.8

Formation « **EFFICACITÉ COMMERCIALE** »

- **Programme PERFORMEUR**..... p. 10
 - Niveau 1 & 2 p. 10
 - Niveau 3 & 4 p. 11
- **Prospecter efficacement par téléphone** p. 12
- **Maîtriser les techniques de vente**..... p. 13
- **Vaincre les objections clients pour décrocher la vente**..... p. 14
- **Conclure la vente avec efficacité**..... p. 15
- **Devenez expert des marchés publics** p. 16
- **Réponse aux appels d'offres : Mémoire technique**..... p. 17

Formation « **COMMUNICATION ORALE** »

- **Pendre la parole en public**..... p. 18



DEVENIR COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE : VENDRE PAR TELEPHONE

OBJECTIF

- Renforcer les techniques de vente et plus particulièrement de closing par téléphone
- Savoir mettre en valeur les points forts du produit
- Résoudre les litiges en renforçant la satisfaction du client
- Adapter le comportement afin de renforcer la satisfaction client et le taux de vente
- Renforcer le mental

PROGRAMME

DES TECHNIQUES POUR UNE BONNE COMMUNICATION COMMERCIALE AU TÉLÉPHONE

- L'émetteur, le récepteur et la difficulté de transmettre un message
- L'écoute active, garante d'une bonne communication
- Maîtriser les effets du filtre personnel
- L'accueil du client au téléphone : les mots, l'intonation, l'état d'esprit

VENDRE AU TÉLÉPHONE

- Techniques de vente spécifiques liées au téléphone
- Les outils d'aide à la vente
- Les techniques pour bien vendre aux groupes
- Savoir vendre les options.
- Savoir vendre la valeur ajoutée

DÉCOUVRIR LES MOTIVATIONS

- L'environnement de travail
- Vendre comme l'autre a envie d'acheter.
- Comment qualifier les besoins , les questions clés
- Les techniques de questionnement

ARGUMENTER

- La méthode C.A.B : Caractéristique – Avantage – Bénéfice... Du C.A.B. vers le B.A.C.
- Vendre grâce à un intermédiaire
- La proposition client : présentation et règle d'envoi
- Le traitement des objections (origine et méthode)

CONCLURE

- La techniques de closing
- La dernière objection "je vais réfléchir"
- Les références clients.
- Terminer l'entretien

RELANCER

- Le délai
- Les différentes techniques
- La gestion des intermédiaires



Cible :
Toute personne souhaitant
devenir commercial(e) sédentaire
Aucun pré-requis exigé

Durée : 16h
réparties sur
2 jours consécutifs
(9h - 17h30)

Prix : 1590 € Net de Taxe
Formation adaptable en intra
Nombre de participants : 6 Max.

DEVENIR TELEVENDEUR



OBJECTIF

- Grâce à cette formation prospection téléphonique et vente, le télévendeur saura proposer des services complémentaires, développer des automatismes dans la relation téléphonique, gérer le mental et oser.
- Identifier sa valeur ajoutée dans la proposition de services complémentaires
- Développer des automatismes dans la relation téléphonique
- Gérer le mental et se donner les moyens d'oser

PROGRAMME

LES ENJEUX

- (Re) situer sa mission par rapport au client et à son entreprise
- Travailler sur les perceptions et visions de chacun par rapport aux nouvelles attentes des clients
- Se centrer sur les enjeux et le positionnement de son entreprise

DES TECHNIQUES POUR UNE BONNE COMMUNICATION COMMERCIALE AU TÉLÉPHONE

- L'émetteur, le récepteur et la difficulté de transmettre un message
- L'écoute active, garante d'une bonne communication
- Maîtriser les effets du filtre personnel
- L'accueil du client au téléphone : les mots, l'intonation, l'état d'esprit

LES TECHNIQUES POUR DÉVELOPPER UNE POSTURE CONSEIL ET DE VENTE DE SERVICES COMPLÉMENTAIRES

- Identifier la notion de « posture conseil »
- Définir les leviers pour proposer des services complémentaires

VENDRE AU TÉLÉPHONE

- Techniques de vente spécifiques liées au téléphone
- Les outils d'aide à la vente
- Les techniques pour bien vendre aux groupes
- Savoir vendre les options Savoir vendre la valeur ajoutée

TRAVAIL SUR LE MENTAL

- Développer des automatismes dans l'up-selling
- Développer assurance, plaisir et aisance dans une approche conseil



Cible :
Pour toute personne souhaitant exercer le métier de télévendeur ou pour tous les télévendeurs en poste souhaitant se perfectionner
Aucun pré-requis exigé

Durée : 16h
réparties sur 2 jours consécutifs
(9h - 17h30)

Prix : 1590 € Net de Taxe
Formation adaptable en intra
Nombre de participants : 6 Max.



DEVENIR

COMMERCIAL(E) TERRAIN (ITINERANT)

MÉTIER DE LA VENTE

OBJECTIF

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace.
- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente et les outils.
- Devenir persuasif et convaincant.
- Organiser et piloter son activité commerciale.

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de ce parcours, vous serez en mesure d'organiser votre activité commerciale, de mettre en place votre plan de prospection et de réussir vos entretiens de vente.

PROGRAMME

PROSPECTER AVEC SUCCÈS (3 JOURS)

ANALYSER ET HIÉRARCHISER SON PORTEFEUILLE CLIENTS/PROSPECTS

- Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement.
- Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille.
- Boîte à outils : typologies de clients.

ORGANISER SA PROSPECTION EN FONCTION DU MAPPING EFFECTUÉ

- Définir objectifs, priorités et planning.
- Élaborer ses stratégies en fonction des groupes du mapping.
- Focus : les stratégies de prospection digitale.
- Préparer des argumentaires percutants.

PROSPECTER EFFICACEMENT

- Exploiter les données client.
- Choisir les bons canaux de communication.
- Obtenir des rendez-vous : toutes les techniques pour franchir les barrages.
- Boîte à outils : rédiger, téléphoner et faire vivre les réseaux relationnels et sociaux.

ORGANISER LE SUIVI EFFICACE DE SA PROSPECTION

- Anticiper le parcours des clients/prospects.
- Tracer tout échange et tout contact grâce à des outils simples d'utilisation.
- Focus : les règles de la relance efficace.
- Séduire et impliquer chaque prospect pour en faire un client actif.
- Le marketing relationnel (E-CRM).



RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE (2 JOURS)

Préparer l'entretien de vente - Réussir les 5 premières minutes de l'entretien de vente

PRÉPARER SON ENTRETIEN

- Analyser les informations du client.
- Définir des objectifs SMART.
- Adapter son lexique et ses exemples d'argumentation à sa cible.
- Effectuer son rituel mental : les 3 clés.

OBTENIR UNE ÉCOUTE FAVORABLE

- Établir sa panoplie de phrases de présentation.
- Séduire : effet de halo positif, communication non verbale, communication persuasive.
- Cerner son client en 3 minutes : les profils couleurs.
- Fixer un cadre à l'entretien.
- Entraînement : simulations filmées.

IDENTIFIER LES BESOINS DU CLIENT

- Atelier découverte du « besoin mystère ».
- Focus : les stratégies de questionnement, de relance, de reformulation.
- Boîte à outils : la tour de Babel du client.

ARGUMENTER ET CONVAINCRE

- Dérouler une argumentation CAPB.
- Traiter les objections grâce à la méthode TOP.
- Entraînements : trio-trainings.

EMPORTER LA DÉCISION, CONCLURE ET FORMALISER

- Détecter les signaux d'achat.
- Synthétiser les points d'accord.
- Engager son interlocuteur dans l'étape suivante.
- Mettre à jour le suivi client.

Cible :

Commerciaux, technico-commerciaux qui souhaitent soit acquérir, soit développer les qualités nécessaires à la maîtrise de leur fonction commerciale.
Aucun pré-requis exigé

Pédagogie

Un entraînement individuel et la fixation d'objectifs de progrès.
Les modules qui abordent la prospection et les techniques font l'objet de jeux de rôles transposables dans la réalité professionnelle de chaque participant.
La méthode séquentielle permet une application pratique terrain.

Durée : 38h

réparties sur 5 jours consécutifs (9h - 17h30)

Prix : 4090 € Net de Taxe

Nombre de participants : 6 Max.





PROGRAMME PERFORMEUR

Refusez d'être un vendeur ordinaire, devenez un performeur!

Ce programme augmente votre potentiel et fait de vous un vendeur d'élite. Conçu pour transformer les vendeurs ordinaires en véritables performeurs, ce programme se compose de 4 niveaux de montée en compétence appelés Accélérateurs de vente :

EFFICACITE COMMERCIALE

ACCÉLÉRATEUR DE VENTE NIVEAU 1: ACQUEREZ LES BONS FONDEMENTS DE LA VENTE

OBJECTIF

BOOSTER VOTRE PROSPECTION ET VOS PRISES DE RENDEZ-VOUS PAR TÉLÉPHONE !

Acquérir les bons fondements, les bons réflexes, les bases des bonnes techniques, les bonnes tactiques et les bases des bonnes stratégies en matière de prospection et de prise de rendez-vous téléphonique.

FORMATION 100% PRATIQUE Jeux de rôles, mises en situation, illustrations, analyses de cas, coaching, entraînement intensif

PERFORMANCES ATTEINTES À LA FIN DU NIVEAU 1

Nous vous garantissons qu'à la fin de ce parcours, vous serez capable de :

- Réaliser au moins 100% d'objectif atteint,
- Alimenter constamment votre portefeuille,
- Prendre des RDV d'une qualité supérieure,
- Optimiser la gestion de votre pipe,
- Améliorer significativement le taux de probabilité des signatures de vos propales

ACCÉLÉRATEUR DE VENTE NIVEAU 2: MUSCLEZ VOS TECHNIQUES POUR GAGNER

OBJECTIF

BOOSTER VOTRE DISCOURS ET VOTRE DÉCOUVERTE CLIENT

Muscler, renforcer et déployer les techniques et tactiques de la première phase de l'entretien de vente : préparation de l'entretien de vente et ouverture de l'entretien de vente.

FORMATION 100% PRATIQUE Jeux de rôles, mises en situation, illustrations, analyses de cas, coaching, entraînement intensif

PERFORMANCES ATTEINTES À LA FIN DU NIVEAU 2

Nous vous garantissons qu'à la fin de ce parcours, vous serez capable de :

- Réaliser jusqu'à 130% d'objectif atteint,
- Apporter une solution adaptée au besoin de votre client, de votre prospect
- Optimiser vos négociations,
- Augmenter votre taux de concrétisation des ventes
- Augmenter votre panier moyen

ACCÉLÉRATEUR DE VENTE NIVEAU 3: DEVEZ UN PERFORMEUR

OBJECTIF

BOOSTER VOTRE ARGUMENTATION ET VOTRE NÉGOCIATION

Traiter les objections avec élégance, la négociation et la défense du prix, l'art de conclure (le closing) et la fidélisation et le suivi commercial.

FORMATION 100% PRATIQUE Jeux de rôles, mises en situation, illustrations, analyses de cas, coaching, entraînement intensif

PERFORMANCES ATTEINTES À LA FIN DU NIVEAU 3

Nous vous garantissons qu'à la fin de ce parcours, vous serez capable de :

- Réaliser entre 130% et 150% d'objectif atteint,
- Augmenter significativement votre taux de conclusion,
- Optimiser vos issues de négociation,
- Vendre plus, mieux et vite,
- Améliorer le taux de fidélisation de vos clients

ACCÉLÉRATEUR DE VENTE NIVEAU 4: DEMEUREZ AU SOMMET

OBJECTIF

DÉCOUVRIR LES SECRETS DES VENDEURS D'ÉLITE POUR DEMEURER AU SOMMET

Appréhender le psychologie au service de la vente. les clés mentales des vendeurs d'élite.

FORMATION 100% PRATIQUE

JEUX DE RÔLES, MISES EN SITUATION, ILLUSTRATIONS,
ANALYSES DE CAS, COACHING, ENTRAÎNEMENT INTENSIF

PERFORMANCES ATTEINTES À LA FIN DU NIVEAU 4

Nous vous garantissons qu'à la fin de ce parcours, vous serez capable de :

- Réaliser jusqu'à 200% d'objectif atteint
- Impacter et de persuader avec aisance,
- Réaliser de façon pérenne d'excellents scores,
- Augmenter de façon significative votre chiffre d'affaires,
- Demeurer au sommet

Cible :

Commerciaux, technico-commerciaux qui souhaitent soit acquérir, soit développer les qualités nécessaires à la maîtrise de leur fonction commerciale, toutes personnes qui souhaitent devenir un(e) commercial(e) d'élite. Aucun pré-requis exigé

Pédagogie

Un entraînement individuel et la fixation d'objectifs de progrès.
Jeux de rôles transposables dans la réalité professionnelle de chaque participant.
La méthode séquentielle permet une application pratique terrain.

Durée : 30h

réparties sur 4 jours consécutifs (9h - 17h30)

Prix : 3290 € Net de Taxe. Nombre de participants : 6 Max.





PROSPECTER EFFICACEMENT PAR TELEPHONE

EFFICACITE COMMERCIALE

OBJECTIF

- Mettre en place une dynamique de prospection motivante et efficace.
- Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection.
- Transformer ses prospects en clients.

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'agrandir votre portefeuille clients.

PROGRAMME

ANALYSER ET HIÉRARCHISER SON PORTEFEUILLE CLIENTS/PROSPECTS

- Hiérarchiser l'existant / le potentiel de développement.
- Atelier individuel : effectuer le mapping de son portefeuille.
- Boîte à outils : typologies de clients.

ORGANISER SA PROSPECTION EN FONCTION DU MAPPING EFFECTUÉ

- Définir ses objectifs et priorités.
- Élaborer ses stratégies en fonction des groupes du mapping.
- Focus : les stratégies de e-prospection.
- Préparer des argumentaires percutants.
- Planifier les actions dans le temps.

PRÉPARER AU MIEUX SA PROSPECTION

- Exploiter les données client.
- Choisir les bons outils.
- btenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrages.
- Boîte à outils : rédiger un e-mail efficace, structurer un appel téléphonique, utiliser les réseaux relationnels et sociaux.

RÉUSSIR SON ENTRETIEN

- Déterminer ses objectifs SMART.
- Cultiver un mental de chasseur.
- Séduire et convaincre son prospect : susciter une appréciation favorable et durable, communication non verbale, communication persuasive.
- Découvrir les besoins du prospect.
- Focus : l'entretien en face à face et par téléphone.
- Traiter les objections et les cas difficiles : méthode en 4 temps.
- Conclure en emportant l'accord.
- Boîte à outils : la tour du client et ses fondations.

ASSURER LE SUIVI ET TRANSFORMER LE PROSPECT EN CLIENT ACTIF

- Établir une relation à long terme.
- Créer l'envie chez son prospect.
- Boîte à outils : outils de suivi, techniques de relance.



Cible :

Tous les commerciaux

Prérequis :

Avoir une expérience commerciale

Pédagogie :

Un entraînement individuel et la fixation d'objectifs de progrès. Jeux de rôles transposables dans la réalité professionnelle de chaque participant.

Durée :

2 Jours (14 h)

Prix : 1390 € Net de Taxe

Nombre de participants : 6 Max.



MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

EFFICACITE COMMERCIALE

OBJECTIF

- Se perfectionner sur toutes les étapes de la vente.
- Gagner en aisance à chaque étape.
- S'entraîner par une mise en pratique personnalisée.

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de conduire vos entretiens de vente avec méthode, aisance et sérénité pour de meilleurs résultats.

PROGRAMME

S'ADAPTER AU PROFIL DE CHAQUE CLIENT

- Identifier les différents types d'interlocuteurs.
- Adapter son discours commercial en fonction de la typologie client.

DÉCOUVRIR SON CLIENT

- Ouvrir le dialogue par un questionnement pertinent.
- Améliorer son écoute active par une prise de notes adaptée.
- Saisir avec plus de pertinence les mots-clés.
- Développer sa capacité d'empathie sans perdre son assertivité.
- Maîtriser l'art de la reformulation.

AFFINER SON ARGUMENTATION

- Rappel des règles d'argumentation : sélection, formulation.
- Rappel des deux types de motivations individuelles à prendre en compte.
- Mieux systématiser la déclinaison C.A.B.
- Évaluer les motivations individuelles dans la partie « bénéfice » pour l'interlocuteur client.

TRAITER LES PRINCIPALES OBJECTIONS

Rappels :

- vraies ou fausses objections ?
- les trois étapes clés du traitement des objections.

MIEUX GÉRER LA PROBLÉMATIQUE PRIX

- Les trois techniques de négociation de prix.
- Utiliser ces techniques en situation difficile et conflictuelle.

CONCLURE L'ENTRETIEN

- Les trois techniques de conclusion.
- Perfectionner ses techniques de conclusion en fonction du sujet, du produit / service et de l'interlocuteur.



Cible :

Toute personne placée régulièrement en situation de vente.

Prérequis :

Avoir une première expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les techniques de vente

Pédagogie :

La formation est essentiellement axée sur des mises en pratique : jeux de rôles, exercices, simulations, débats et échanges d'expériences sur chaque étape de la vente. Outils pratiques et concrets.

Durée :

2 Jours (14 h)

Prix : 1390 € Net de Taxe

Nombre de participants : 6 Max.



VAINCRE LES OBJECTIONS CLIENTS POUR DECROCHER LA VENTE

EFFICACITE COMMERCIALE

OBJECTIF

- Se perfectionner au traitement des objections
- Détecter les objections
- Traitement efficacement les objections afin de décrocher la vente

PROGRAMME

RÉFUTER LES OBJECTIONS : PRINCIPES GÉNÉRAUX

- Les différentes familles d'objections
- Les incontournable de la réfutation
- Quatorze techniques pour réfuter les objections avec succès
- Apprendre à décoder le langage non verbal

LES MEILLEURES RÉFUTATIONS TYPES AUX OBJECTIONS CLASSIQUES

- Traitement des objections classiques

VAINCRE LES OBJECTIONS DE PRIX OU COMMENT DÉFENDRE SES PRIX

- Syndrome du prix cher
- Guerre des prix : attention, danger
- Le prix, une notion toute relative



Cible :

Toute personne placée régulièrement en situation de vente.

Prérequis :

Avoir une première expérience commerciale
ou avoir suivi une formation sur les techniques de vente

Pédagogie :

La formation est essentiellement axée sur des mises
en pratique : jeux de rôles, exercices, simulations,
débats et échanges d'expériences sur chaque étape de la vente.
Outils pratiques et concrets.

Durée :

2 Jours (14 h)

Prix : 1390 € Net de Taxe

Nombre de participants : 6 Max.



CONCLURE LA VENTE AVEC EFFICACITE

OBJECTIF

- Surmonter ses craintes du refus.
- Développer la notion de partenaire.
- Poser les questions déclenchantes.

PROGRAMME

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'aborder sereinement la conclusion de la vente

STRUCTURER SON DISCOURS

- Renforcer sa connaissance du client et de son interlocuteur.
- Comprendre la logique globale de son offre.
- Assimiler la valeur ajoutée de chaque typologie de produits/services.
- Croiser son analyse client avec son analyse interne.
- Se fixer des objectifs.



MENER AVEC SUCCÈS SES ENTRETIENS

- Se présenter brièvement et exposer rapidement les objectifs de l'entretien.
- Développer l'écoute active pour être proactif dans ses échanges avec le client :
 - laisser le client s'exprimer tout en rebondissant par un questionnement ajusté,
 - reformuler de façon concise et claire,
 - montrer que vous avez intégré ses préoccupations.
- Rester maître de l'entretien.
- Être en mesure de le guider en fonction du travail effectué en amont.
- Rebondir et présenter sa valeur ajoutée :
 - argumenter par la création de valeur pour le client,
 - épandre aux objections par le questionnement, la reformulation.

ENTRER EN PHASE DE CLOSING

- Trouver le bon timing pour « closer » une vente ou obtenir un deuxième rendez-vous.
- Faire réagir le client sur ses propositions, ses préconisations, aller « le chercher », ne pas le laisser perplexe.
- Être capable de distinguer les intentions implicites ou explicites du client.
- Obtenir, de sa part, des validations, des engagements pour l'intérêt et / ou l'achat du produit : « récolter des oui ».
- Conclure l'entretien en récapitulant les points d'accord, fixer les prochaines étapes et formaliser par écrit les engagements réciproques.
- Respecter ses engagements jusqu'à l'atteinte de l'objectif final.
- Tenir le prix, la marge jusqu'au closing définitif.
- Réfléchir sur ce que l'on a obtenu en fonction de ses objectifs de départ

Cible :

Toute personne placée
régulièrement
en situation
de vente.

Prérequis :

Avoir une première expérience
commerciale ou avoir suivi
une formation sur
les techniques de vente

Durée :

2 Jours (14 h)

Prix : 1390 € Net de Taxe

Nombre de participants : 6 Max.



DEVENEZ EXPERT DES MARCHÉS PUBLICS

EFFICACITE COMMERCIALE

OBJECTIF

Deux jours pour devenir expert des marchés publics :

- Acquérir les connaissances fondamentales relatives aux marchés publics
- Connaître les « trucs et astuces » pour optimiser sa réponse aux appels d'offres et maximiser ses chances de remporter des marchés
- Connaître ses droits et les différentes possibilités de recours
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics

PROGRAMME

CONNAÎTRE ET COMPRENDRE LES MARCHÉS PUBLICS

- Maîtriser le vocabulaire et les principes des marchés publics
- Connaître les étapes d'un marché public : les différentes possibilités et spécificités
- Maîtriser les phrases de la contractualisation
- Comprendre les obligations de l'acheteur
- Maîtriser l'exécution du marché

OPTIMISER VOTRE RÉPONSE À UN APPEL D'OFFRES

- Apprendre à être informé du lancement d'une procédure
- Savoir prendre connaissance du DCE
- Faire acte de candidature
- Savoir présenter une offre
- Savoir recourir à la négociation

LES BONNES PRATIQUES, LES PIÈGES À ÉVITER, LES RECOURS

- Savoir vérifier la régularité d'une procédure
- Savoir si l'on a perdu ou remporté un marché public
- Faire valoir ses droits de manière rapide et efficace



Cible :

La formation s'adresse à toute personne désireuse de maîtriser les marchés publics.

Prérequis :

Avoir une première expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les techniques de vente

Durée :

2 Jours (14 h)

Prix : 1490 € Net de Taxe

Nombre de participants : 2 Max.



RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES : MÉMOIRE TECHNIQUE

Faites la différence grâce à la qualité
de votre mémoire technique

EFFICACITE COMMERCIALE

OBJECTIF

Une journée pour permettre aux entreprises de rédiger un mémoire technique de qualité :

- Mettre toutes les chances de son côté pour remettre une offre de qualité
- Savoir se démarquer commercialement pour remporter vos marchés
- Mettre en avant les points clés d'un bon mémoire technique
- Les trucs et astuces d'un mémoire technique complet et de qualité

PROGRAMME

RAPPEL SUR LES MARCHÉS PUBLICS

- Le dossier de consultation des entreprises
- Relever les points importants de la réponse à la lecture des documents transmis par la personne publique
- Bien relever les critères de sélection (prix, valeur technique, critères environnementaux...)
- Lister les documents attendus de la part des entreprises
- Les éléments constitutifs de la réponse

COMMENT STRUCTURER UN BON MÉMOIRE TECHNIQUE

Cette partie présentera un sommaire de mémoire technique et détaillera le contenu point par point

- Introduction, entreprise et compréhension du besoin et adaptations
- Moyens humain et matériel
- Certifications, Labels et normes
- Process général et méthodologie
- Partie technique détaillée
- Qualité et contrôle
- Autres éléments (Environnement, Social, Sécurité, Hygiène...)
- Planning et délais
- Options et variantes éventuelles

ASTUCES ET CONSEILS POUR SE DÉMARQUER

- Savoir se démarquer commercialement
- Trucs et astuces d'un mémoire technique complet et de qualité

AUTOUR DU MÉMOIRE TECHNIQUE ET EXEMPLES DE MÉMOIRES TECHNIQUES RÉDACTION D'UN MÉMOIRE TECHNIQUE : EXERCICE PRATIQUE

Chaque participant pourra s'exercer à la rédaction d'un mémoire selon le type de marché

- Quelles réactions et actions face à des critères d'attribution différents
- Quelles réactions et actions face à des clauses de marché sociales et/ou environnementales



Cible :

La formation s'adresse à toute personne désireuse de maîtriser les marchés publics.

Prérequis :

Cette session de formation ne nécessite pas une connaissance approfondie de la réglementation des marchés publics

Durée :

1 Jours (7 h)

Prix : 1490 € Net de Taxe

Nombre de participants : 2 Max.



PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

COMMUNICATION ORALE

AMÉLIORER SES CAPACITÉS D'INTERVENTION

Ce stage vous aide à préparer et réussir vos interventions orales ainsi qu'à augmenter votre « capital-confiance »

- Réussir tout type de prise de parole.
- Maîtriser son trac, bien respirer et se relaxer.
- Jouer avec sa voix, son regard, les silences.

COMPÉTENCES MÉTIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'agrandir votre portefeuille clients.

PROGRAMME

UTILISER SON REGARD

- Être regardé.
- Regarder, prendre contact, se rapprocher par le regard.
- Susciter l'intérêt et le maintenir.

MAÎTRISER SES ATTITUDES ET SES GESTES

- Les postures appropriées.
- Le mouvement : le pouvoir libérateur du geste.
- L'harmonisation du geste et de la parole.
- La faculté d'improvisation verbale et l'expression gestuelle.
- La gestion et l'appropriation de l'espace.

SE DÉCONTRACTER

- Apprivoiser le trac, ne plus le subir. Savoir se relaxer

SAVOIR RESPIRER

- Renforcement du souffle, émission de sons.

ADAPTER SA VOIX

- Connaître sa voix.
- Les formes d'expression.
- La diction, le rythme, le volume, la maîtrise du débit, l'articulation, l'intonation.

S'ADAPTER À L'AUDITOIRE

- Ajuster sa voix et son regard (nombre de participants).
- Se positionner face au public.
- Intégrer des silences.
- Répondre aux objections.
- Gérer les personnes qui s'opposent.
- Traiter les dérangements : retards, discussions, questions auxquelles nous ne pouvons pas répondre...



Cible :
Tous

Prérequis :
Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée :
2 Jours (14 h)

Prix : 1290 € Net de Taxe
Nombre de participants : 6 Max.

ONLY HEAVEN IS OUR LIMIT



impact business developer

ONLY HEAVEN IS OUR LIMIT

Agence Commerciale & Centre de formation

1, rue des rougeriots, 77600 Chanteloup-en-brie

Tél : +33 9 72 62 59 96

Mobile : +33 6 88 06 56 51

Siège Social

22, rue du Clos des Vignes

02400 Château Thierry

www.impact-business-developer.com

email : contact@impact-business-developer.fr

RCS SOISSONS 819 639 887

SIRET : 819 636 887 0013

TVA INTRACOMMUNAUTAIRE : FR55 819636887

NUMÉRO DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ 32 02 01282 02