

RÉUSSIR SES SOUTENANCES D'APPELS D'OFFRES

Objectif

Permettre aux participants, lors de leurs soutenances orales d'appels d'offres, de convaincre leurs clients de les choisir pour réaliser les projets.

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer un message d'offre clair en fil conducteur de sa soutenance
- Argumenter efficacement son message
- Raconter en équipe une bonne histoire
- S'adapter aux différents interlocuteurs
- Savoir convaincre

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

- Partage d'expérience
- Éclairages théoriques
- Évaluation des compétences : quiz
- Enregistrement vidéo et décryptage
- Mises en situation et jeux de rôle
- Grille d'analyse des acquis
- Synthèse personnalisée à J+3
- Mémo « Réussir ses présentations à forts enjeux »

PUBLIC

- Dirigeants, directeurs commerciaux, responsables grands comptes, équipes commerciales devant défendre en équipe ou seuls des offres techniques ou commerciales dans le cadre d'appels d'offres publics ou privés.
- Si un participant présente une situation de handicap, nous vous remercions de nous en informer afin que nous puissions adapter la formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MATÉRIEL

- Présentiel : 4 à 8 participants maximum
- Animation par **1 coach et 1 journaliste**
- Questionnaire préformation et évaluations à chaud et à froid
- Matériel de captation vidéo fourni
- Disposer d'un ordinateur et/ou d'un smartphone
- Feuille de présence numérique
- Attestation de formation



2 jours – 14H

Option : suivi individuel d'1H ou collectif d'1/2 journée à caler dans les 4 semaines qui suivent la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis



Intra entreprise : sur mesure
Interentreprises : dates sur le site



Intra entreprise : tarif sur demande
Interentreprises : 2100€ HT/participant

RÉUSSIR SES SOUTENANCES D'APPELS D'OFFRES

Programme

JOUR 1

Partie 1

- **Élaborer un message d'offre impactant**

Atelier 1 • Présenter sa réponse à un appel d'offres en 1mn30

- Éclairage - Le journaliste : un pro de l'impact !
- Présentation des techniques journalistiques
- L'importance du « lancement »
- Comment donner envie d'être écouté
- Évaluation des compétences : quiz

Atelier 2 • Élaborer le message essentiel de l'offre technique

- Application des techniques journalistiques
- Comprendre l'efficacité de son message
- Bien choisir l'angle de son message
- Bien choisir ses mots

Partie 2

- **Incarner physiquement son discours**

Atelier 3 • Présentation individuelle devant la caméra.

- Exercice de présentation individuelle
- Éclairage - Comprendre et dépasser les mécanismes du stress avec les neurosciences.
- Découvrir les origines du stress et son fonctionnement
- Utiliser le bon stress

Atelier 4 • Développer son aisance grâce aux appuis non verbaux de l'orateur

- S'appuyer sur la respiration, la posture et le regard
- Créer le lien avec le public
- S'assurer de la bonne compréhension de son auditoire
- Évaluation des compétences : quiz

JOUR 2

Partie 3

- **Faire de sa soutenance une véritable histoire**

Atelier 5 • Construire l'argumentation de l'offre

- Éclairage : Le journaliste : un pro de l'argumentation !
- Les techniques journalistiques au service de l'argumentation commerciale
- Les 3 registres du discours
- La gestion du temps
- Évaluation des compétences : quiz

Atelier 6 • Structurer la soutenance

- Préparer le script : sélection des arguments et éléments narratifs (chiffres, exemples, anecdotes)
- Casting de la présentation
- Préparations individuelles et rédaction de chaque partie de la présentation

Partie 4

- **Savoir s'adapter à différents profils d'interlocuteurs**

Atelier 7 • Gérer efficacement l'interaction avec le public

- Éclairage - La stratégie des jeux d'acteurs
- Identifier les 4 grands profils d'interlocuteurs
- Comprendre les mécaniques à l'œuvre dans les relations interpersonnelles
- Mettre en place la meilleure stratégie face à chaque profil
- Évaluation des compétences : quiz

Partie 5

- **Mise en situation réelle et répétition**

Atelier 8 • Présenter son offre en situation réelle

- Maîtriser parfaitement le temps pendant la présentation
- Utiliser efficacement le support de présentation
- Traiter les questions critiques voire déstabilisantes
- Donner envie