

DEVELOPPER SA NOTORIETE AUPRES DES ACHETEURS PUBLICS

Vous souhaitez optimiser vos chances de succès sur les marchés publics. Cette formation vous donne les clés pour maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie adaptée au secteur public pour convaincre efficacement et légalement vos prescripteurs.

Objectifs

- Avoir les éléments clefs pour assurer une prospection efficace, à valeur ajoutée et légale
- Acquérir une organisation et une méthode de prospection simple, opérationnelle, efficace adaptée au secteur public
- Réaliser un argumentaire et une grille de réponse aux objections
- Renforcer son discours et son impact au téléphone pour accroître le nombre de ses rendez-vous

Public concerné	Lieu	Prérequis	Durée	Prix/Participant
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant(e), Chargé(e) d'affaires, toute personne responsable du développement commercial sur les marchés publics. 	Lyon - Inter Entreprise	Bonne maîtrise de la langue française	 1 Jour (7 heures)	 599 € HT

Programme

Comprendre l'organisation de l'achat public

- Les différentes politiques d'achat publiques
- Les prérequis nécessaires à une prospection efficace
- Anticiper les marchés à venir, mesurez le volume des marchés sur une période donnée
- Référencer votre entreprise : Sourcing
- Définir les objectifs, les cibles, les enjeux
- Analyser le circuit de décision des pouvoirs adjudicateurs (qui, quand, comment ?)

Se positionner face à l'acheteur public

- Prendre RV : Franchir les barrages avec aisance. Susciter immédiatement l'intérêt, donner envie d'être reçu.
- Rôle et positionnement face à un acheteur public
- Construire un discours et un argumentaire pertinent
- Écouter pour découvrir les motivations et besoins du prospect.

Savoir préparer et présenter son offre à l'acheteur :

- Choisir sa stratégie commerciale et bâtir un plan d'actions
- Déterminer les documents commerciaux à valoriser
- Faire face aux situations difficiles de la prospection
- Répondre aux objections spécifiques à la prospection.

Mise en application : QCM - Rédaction du pitch de son entreprise, Mise en situation

Pourquoi choisir la formation AO-C

- Remise d'un **Guide d'entretien et de réponse aux objections**
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de **20 ans d'expérience en marchés publics et performance commerciale**
- Session de **8 participants maximum**
- Formation **intra entreprise personnalisable** selon les besoins (sur devis)
- **État des lieux** de mon portefeuille d'affaires

Moyens pédagogiques

- Guide de traitement des objections à la prise de rendez-vous.
- Rédaction d'accroches personnalisées par typologie de client
- Mise en place d'un tableau de pilotage de l'activité commerciale
- Mise en application : simulation de séance de prise de RV

Modalités d'évaluation

- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction complété par les participants.
- Certificat de participation remis à l'issue de la formation.