

# 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
- Quiz
- Enregistrement vidéo et décryptage
- Mises en situation et jeux de rôle
- Grille d'analyse des acquis
- Synthèse personnalisée à J+3 et 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 Frédérique Broquaire et Stéphan Julienne
- 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** : 1990€ 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
- Quiz 1

#### 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
- Quiz 2

### 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
- Quiz 3

#### 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
- Quiz 4

#### 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