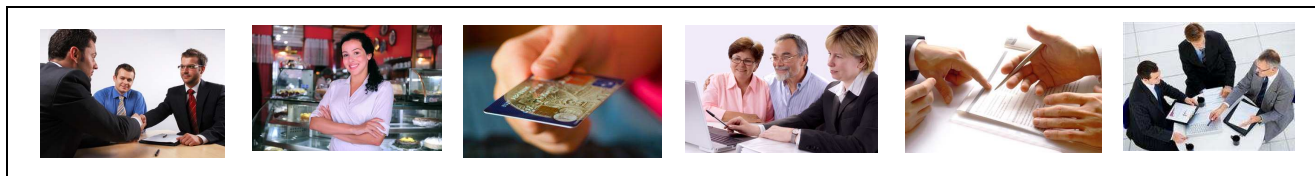


Rédiger une proposition commerciale convaincante

Au-delà d'un simple devis...



► Préambule : une proposition commerciale doit vraiment sortir du lot...

Bien des commerciaux, y compris dans les très grandes entreprises, "torpillent" littéralement l'impression favorable qu'ils avaient pourtant laissée lors de leur visite chez le prospect ou chez le client. La raison : une proposition commerciale mal présentée, mal structurée, mal rédigée... Le client qui reçoit plusieurs propositions relativement équivalentes en termes de contenu, choisira presque toujours celle qui est la mieux présentée. *Domage pour les autres...*

► Programme :

Sur 1 jour (selon contexte)

- Mieux comprendre les attentes des clients qui reçoivent une proposition commerciale écrite. Avec présentation des résultats d'une petite enquête...
- Savoir mettre en avant de vrais facteurs de différenciation.
- Structurer sa proposition commerciale : plan, paragraphes...
- Rédiger dans un style concis et accrocheur.
- Présenter des chiffres clairs, suffisamment expliqués.
- Maîtriser les aspects réglementaires et juridiques de la proposition commerciale.
- Appliquer les règles de base de la "bienséance commerciale" : style, formules...
- Donner à sa proposition une apparence visuelle agréable.
- Présenter oralement la proposition commerciale.
- Relancer un client ou un prospect sans l'importuner.
- En option : améliorer son orthographe avec quelques règles simples.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.

► Objectifs :

- Ne plus confondre "simple devis" et "proposition commerciale complète".
- Augmenter nettement le nombre de propositions commerciales écrites qui débouchent favorablement.
- Donner à ses prospects et clients une véritable image professionnelle.

- Rédiger des propositions commerciales qui sortent du lot en termes de présentation.
- Etre plus à l'aise face au client lors de la remise de la proposition.

► **Public visé :**

- Dirigeants de TPE : artisans, commerçants, professions libérales...
- Dirigeants de PME
- Commerciaux débutants ou confirmés

► **Les "plus" :**

- L'apprentissage d'un mode opératoire réutilisable en toute circonstance, accompagné de nombreux supports pratiques.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients...).
- Un accompagnement individuel possible des personnes formées.
- La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
- La remise d'un classeur complet "Méthode pratique pour bien rédiger ses propositions commerciales".

► **Tarif :**

- Tarif journée : 550 € HT (hors frais de déplacement éventuels).
- Nombre de personnes formées pour ce même tarif : jusqu'à trois personnes incluses (au-delà : nous consulter).
- Nos formations sont éligibles aux dispositifs de financement de la formation professionnelle continue. La prise en charge au titre du DIF est également possible.

► **Contact :**

Jean-Marc GANDY
35, chemin du Tremblay
74370 METZ-TESSY
04 50 66 02 16
jmgandy@novasun.fr

www.novasun.fr