



# APPEL D'OFFRE

- Durée conseillée : 2 jours
- Disponible en inter et intra entreprise
- Référence : FSAO02

## Introduction :

Répondre à l'appel d'offre d'un commanditaire ou d'un marché public nécessite de prendre en compte plusieurs éléments primordiaux : Une **analyse** des éventuelles, retombées économiques, l'**identification** des principaux concurrents et des besoins du client, une **négociation** cohérente basée sur la satisfaction de chacun des deux parties, un **engagement** réaliste sur la satisfaction finale du client. En suivant notre stage de **formation Appel d'offre : Répondre, négocier et traiter**, vous serez capable de maîtriser ces procédures avec efficacité et professionnalisme et de mettre toutes les chances de votre côté pour acquérir un marché public.

## Points à élaborer :

- Comment répondre à un marché public
- Établir un cahier des charges dans le cadre d'un appel d'offre
- Appel d'offre : Répondre, négocier et traiter

## Public cible :

- Commerciaux grand compte
- Commerciaux Seniors
- Commerciaux Juniors
- Vendeurs itinérants
- Collaborateurs commerciaux