

ARKOSE



2021

TECH'WORKSHOP



VISIO DE 2 HEURES

DECODER L'APPEL D'OFFRE EN MDD

A TRAVERS CET ATELIER, NOUS VOUS ACCOMPAGNERONS AFIN DE TRAITER LES POINTS ESSENTIELS D'UN APPEL D'OFFRE QUI DOIVENT DÉTERMINER VOTRE NIVEAU D'ENGAGEMENT.

LES OBJECTIFS :

- Identifier les contraintes figurant dans un appel d'offre et qui peuvent peser sur l'exécution du contrat de fabrication
- Valider l'intérêt de l'appel d'offre pour votre entreprise afin d'adapter vos réponses et calibrer vos prérequis
- Qualifier le type d'appel d'offre proposé afin de mieux mettre en valeur votre savoir faire et vos produits au vu des critères de choix annoncés et des exigences formulées

CONTENU DE L'INTERVENTION :

- Rappel du principe de l'AO en MDD
- Savoir organiser la réponse à un appel d'offre : analyse du cahier des charges et des CGAA du client, gestion en mode projet
- Comprendre et identifier le type de demande et ses implications
- Traitement des différents type d'AO (renouvellement, remplacement, nouveau produit..)
- Construire et argumenter votre champ d'engagement client pour permettre une relation efficace et cohérente avec votre stratégie d'entreprise

VOTRE CONTACT COMMERCIAL : Isabelle LE LAMER CARRARA

i.carrara@arkose.net – 06.30.97.32.89



320 € HT PAR PARTICIPANT
SUPPORT INCLUS



2021

LE 23 FEVRIER
LE 8 AVRIL
LE 8 JUIN



CLASSE VIRTUELLE
DE 2H00 DE 9H30 À 11H30

NOTRE CONSULTANT



Pierre LAURANS
Ex directeur marketing et
international