

**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 pré-requis
- 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 :**PRÉCONISATION DE RÉDACTION DE CGV EN MODE SUPPLY CHAIN**

- 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



290 € HT PAR PARTICIPANT
SUPPORT INCLUS

NOTRE CONSULTANT

2020
LE 16 NOVEMBRE



CLASSE VIRTUELLE
DE 2 H 00 DE 9H30 À 11H30

Pierre LAURANS
Ex directeur marketing et
international