Optimiser la présentation commerciale du mémoire technique

Appels d'offres et marchés - 2025

En résumé

Rendez votre mémoire technique vendeur et préparez votre soutenance !
La qualité de votre mémoire technique est un élément clef de votre succès à un appel d'offres privé ou public. Il doit refléter clairement le savoir faire « technique » de l'entreprise mais aussi son « savoir-vendre ».
A ce titre, il représente l'unique véhicule commercial de votre offre et doit « adopter » le même comportement qu'un commercial.
Sa rédaction nécessite donc une réelle expertise rédactionnelle avec un focus sur les techniques d'expressions écrites et orales.

390 €

Net de taxe par personne

D3 MEMOIRECOM 17-H24

1 jour, soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Objectifs :

Structurer efficacement le mémoire technique au regard des attentes du client.
Les outils pour rendre son offre commerciale et attractive : la qualité de la rédaction et de la synthèse.
Savoir se démarquer de la concurrence.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne ayant en charge la réponse à des appels d'offres.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des marchés publics et des marchés privés réglementés.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

1. Comprendre les enjeux et les attentes de vos clients

Les éléments réglementaires et les nouvelles tendances de l'achat public.
Comprendre les différentes attentes des appels d'offres publics et privés.
Proposition d'une grille d'analyse pour évaluer ses chances de succès.
Analyser les critères de sélection des candidatures et des offres.
Comment structurer votre mémoire technique ou votre mémoire justificatif de l'offre ?

2. Rédiger un mémoire justificatif de l'offre vendeur et valorisant

Structurer une offre gagnante en vous démarquant de vos concurrents.
Mise en page attractive et style rédactionnel.
L'adaptation indispensable à chaque type de lecteur.
La rédaction de la synthèse de votre offre (synthèse décisionnelle) comme atout déterminant.
Les étapes de vérification avant l'envoi de votre offre.

3. Préparer la soutenance gagnante

La préparation de la soutenance.
Les règles de présentation de votre présentation orale lors de votre soutenance.
Les comportements gagnants face un jury.
Les clés de succès physiques et mentales.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Echanges de bonnes pratiques entre les participants avec échanges et cas concrets.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.