

Gestion commerciale et contractuelle d'un projet

Cours Pratique de 3 jours - 21h

Réf : GCP - Prix 2024 : 2 030€ HT

À l'issue de ce module, le participant maîtrisera les compétences associées à l'ensemble des phases commerciales (avant-vente, lecture et réponse à une consultation, etc.), à la contractualisation et à la gestion du cycle de vie des contrats (définition, exécution, claim management, clôture, etc.).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

Présenter et négocier une offre commerciale

Contractualiser une offre commerciale

Gérer une relation commerciale et contractuelle

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce stage très interactif s'appuie sur une alternance d'apports théoriques, de travaux pratiques, d'échanges, d'ateliers et d'études de cas contextualisées.

TRAVAUX PRATIQUES

Apports théoriques et exercices pratiques.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2019

1) Gérer l'avant-vente et construire une proposition commerciale

- Comprendre le fonctionnement d'un compte : stratégie de pénétration.
- Etablir la cartographie du compte et assurer une veille active.
- Identifier les acteurs clés et comprendre leurs positionnements et leurs rôles.
- Les différents types de pouvoir et leurs conséquences.
- Comprendre le circuit de décision et développer son réseau.
- Coordonner les acteurs impliqués dans la construction de l'offre en tenant compte des délais.
- Evaluer et mobiliser les ressources nécessaires.

Exercice : Les participants définissent la cartographie d'un compte client et définissent leur plan d'action individuel.

2) Préparer la soutenance orale de l'offre commerciale

- Se préparer à négocier pour la soutenance : analyser les différents aspects de son dossier.
- Construire sa feuille de route de soutenance à l'aide d'une grille de négociation.
- Structurer son argumentation pour assoir son leadership.
- Eviter les impasses et les blocages.
- Maîtriser le cœur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.

Exercice : Rédaction et présentation de sa grille de négociation.

3) Présenter efficacement une offre commerciale

- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
- Développer l'assertivité : écoute et assurance.
- Répondre aux objections de son interlocuteur.
- Réagir aux tentatives de déstabilisation.
- Repérer les moments et les signes pour conclure.

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à participer ou piloter un projet.

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation "Gestion opérationnelle de projet" ou pouvoir justifier de compétences équivalentes.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Obtenir l'accord : les techniques de closing.

Mise en situation : Mise en situation : s'entraîner aux imprévus dans une négociation.

Débriefing en groupe.

4) Contractualiser une offre commerciale

- Recenser et recueillir les données nécessaires à l'établissement du contrat de vente.

- L'objet et la durée du contrat.

- Le prix et les modalités de révision du prix.

- Les délais de règlement, les délais et le lieu de livraison.

- La garantie contractuelle, les obligations réciproques, le règlement des litiges et les pénalités.

- L'engagement de confidentialité.

- La possibilité de sous-traiter le contrat.

- Les clauses protégeant la propriété intellectuelle.

Exercice : Analyser les clauses d'un contrat commercial.

5) Suivi contractuel d'une offre commerciale

- Gérer les évolutions en cours de contrat : évaluer et chiffrer la nouvelle charge, intégrer les délais et les avenants.

- Renouvellement des contrats (tacite reconduction, préavis...).

- Résiliation du contrat (à terme, par anticipation, sur litige...).

- Règlement des litiges.

- Faute contractuelle et obligation de moyens/résultat. Clauses limitatives ou exonératoires de responsabilité.

Exercice : Réflexion de groupe et échange en matière d'inexécution du contrat.

6) Gestion opérationnelle de la relation commerciale

- Assurer la performance continue du contrat.

- Définir les indicateurs de mesure pertinents et les utiliser dans sa relation commerciale.

- Savoir mettre en place un plan de progrès et être acteur dans la relation partenariale.

- Mesurer les objectifs durables et responsables.

Jeu de rôle : Présentation devant le groupe des indicateurs clés de performance choisis.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 17 juin, 04 nov.

PARIS
2024 : 28 oct.

TOULOUSE
2024 : 04 nov.