

FCC27C – Appels d’offres : réussir sa soutenance

Comment défendre sa réponse à un appel d’offres

Code produit : FCC27C

Niveau : Expertise

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 140,00

Eligible DDA : oui

Public :

Tout collaborateur chargé de répondre à des appels d'offres prospects / clients, tout agent général d'assurance

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Mettre en œuvre les fondamentaux pour réussir sa soutenance

Programme de la formation

- Faire une bonne première impression
- Se donner le top départ pour être au top
- Sonder ses interlocuteurs sur leur perception de votre proposition
- Valider la compréhension du discours
- Traiter les questions difficiles et les objections
- Adopter les bonnes attitudes pendant la soutenance
- Savoir conclure la soutenance

Moyens d’évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d’exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l’issue du stage

- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage
- Méthodes pédagogiques**
- Exposés à partir d'un diaporama
 - Échanges d'expériences
 - Réalisation de cas pratiques