

Gestion des appels d'offres et sélection des fournisseurs

P R O M E O

Commerce - Achats - Vente

10/07/2026

Public et prérequis

Chargé(e)s d'affaires, Commerciaux B2B / Ingénieurs commerciaux, Responsables commerciaux, Assistants ou responsables appels d'offres
Chefs de projet (technique ou commercial), PME / TPE souhaitant structurer leur démarche de réponse aux consultations privées.

Les objectifs

Comprendre les enjeux et le fonctionnement d'un appel d'offres privé
Analyser et interpréter un dossier de consultation
Construire une réponse complète, claire et différenciante
Gérer l'organisation et le suivi d'un processus d'appel d'offres
Evaluer, sélectionner et améliorer les pratiques

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'exercices

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques
Cas pratiques et exercices
Outils et documents types

Contenu de la formation

Comprendre les enjeux et le fonctionnement d'un appel d'offres privé

Identifier les objectifs et logiques d'un appel d'offres dans un contexte B2B.
Différencier les appels d'offres publics et privés selon leurs règles, contraintes et opportunités.
Situer les étapes clés d'un appel d'offres du point de vue du fournisseur.

Analyser et interpréter un dossier de consultation

Lire et interpréter un cahier des charges client avec esprit critique.
Identifier les attentes explicites et implicites du donneur d'ordre.
Réaliser une analyse SWOT appliquée à une réponse à appel d'offres
Formuler les questions pertinentes à poser avant la remise de l'offre.
Mobiliser les services internes concernés (commercial, technique, juridique...).

Construire une réponse complète, claire et différenciante

RÉFÉRENCE

COAV0023

CENTRES DE FORMATION

Centre de formation Amiens

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours / 14 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Structurer une offre technique claire, pertinente et différenciante.
Élaborer une offre commerciale alignée sur les attentes du client et sur la stratégie de l'entreprise.
Valoriser la proposition de valeur et les avantages concurrentiels.
Formuler les engagements (délais, qualité, services associés).
Respecter les normes de forme et de présentation exigées.

Gérer l'organisation et le suivi d'un processus d'appel d'offres

Définir des critères de sélection adaptés (prix, qualité, délais, fiabilité, certifications, innovation...).

Organiser et piloter le processus d'évaluation des offres reçues.

Analyser et comparer les propositions selon des grilles de critères objectives.

Prendre la décision de sélection et formaliser le choix (notification, contrat, suivi).

Evaluer, sélectionner et améliorer les pratiques

Identifier et valoriser les axes différenciateurs de son offre.

Adapter le discours et le style de communication au profil du client.

Préparer et conduire une soutenance orale ou une négociation post-offre.

Gérer le suivi commercial : relance, négociation, fidélisation.

Réaliser un débriefing constructif après succès ou échec.

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers cas pratiques et exercices proposés.