co.construire®

Fiche Levier Business | Grille de Coaching d'Affaires

# Rédiger des offres commerciales différenciantes et valorisantes pour embarquer vos lecteurs

Proposition Commerciale | Note d'Intention Stratégique | Supports de Soutenance

## Enjeux - L'expression écrite de votre offre traduit votre valeur et conditionne votre sélection pour la compétition finale

La puissance de la proposition commerciale joue fortement sur les ratios de vente et contribue à plus de 35% de la décision de votre client. La clarification de votre valeur ajoutée permet de mieux défendre vos prix et donc vos marges.

De plus, l'ensemble de vos propositions commerciales créé en partie l'image de votre société et sa valeur (combien d'offres envoyez-vous par an ?).

Votre défi : rédiger pour embarquer vos lecteurs, c'est à dire valoriser et différencier votre offre.

Mais, concevoir des propositions personnalisées tout en conservant une bonne industrialisation de la rédaction est difficile, en particulier sur les propositions complexes rédigées en équipe.

## Levier - Passer d'une rédaction technique descriptive à une rédaction valorisante et différenciante

1. Mesurer l'importance de la proposition et de l'expression écrite dans le processus de vente
2. La rédaction des offres commerciales : un changement de posture nécessaire
   - De la rédaction descriptive à la rédaction différenciante et valorisante.
   - Comment diagnostiquer une proposition en 3 minutes ?
3. Comment articuler tous les documents utiles ?
   - Lettre d'engagement, note d'intention stratégique, executive summary, proposition détaillée, annexes, support de soutenance.
   - Structurer la proposition détaillée et l'executive summary.
4. Maîtriser l'expression « sensée »
   - Maîtriser le StoryWriting et adopter le bon chemin de conviction.
   - Savoir rédiger des titres puissants.
   - Rédiger en MFPF : Messages Forts| Points Factuels.
5. Entraînement sur chaque chapitre clé
   - Page de garde - savoir rédiger la vision : Promesse de Valeur | Levier Stratégique.
   - Enjeux et facteurs clé de succès : savoir exprimer une problématique.
   - Rédiger une synthèse flash de la valeur ajoutée de l'offre.
   - Votre société : passer de la description à la légitimation.
   - Valoriser et différencier votre solution, démarche et gouvernance.
   - Valoriser l'investissement.

## Objectifs collectifs

- Augmenter significativement le ratio de gain d'affaires
- Favoriser la co-construction en interne
- Adopter un langage et une méthode de rédaction partagés
- Faire des propositions commerciales un levier marketing complémentaire
- Optimiser la charge de rédaction
- Motiver et mobiliser les équipes

## Acquis individuels

- Savoir rédiger pour embarquer les lecteurs
- Maîtriser la rédaction de l'Executive summary
- Savoir rédiger en équipe
- Savoir créer un marketing d'affaire haut de gamme

## Type participants

Tous les acteurs impliqués dans la conception de l'offre commerciale : responsables techniques, avant-vente et responsables commerciaux

## Méthode animation

Une animation qui embarque chaque participant et permet une acquisition rapide et durable des compétences

- 2/3 action, 1/3 réflexion
- Processus A.R.E ® : Alerte, Réflexion, Entraînement
- Business cases sur le métier des participants et outils concrets
- Challenge, motivation, exigence, expérience, plaisir
- Un engagement de chacun sur un plan d'action personnel