

VENTE

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES ET DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE EN COMPTE

OBJECTIFS

- Trouver les appels d'offres correspondant à son offre commerciale.
- Répondre à des appels d'offres dans le cadre de procédures administratives.
- Investir ce rôle d'expert et partenaire auprès des pouvoirs publics.
- Développer son chiffre d'affaires hors ventes directes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Apports théoriques et pratiques.
- Exercices de mises en situation.
- Ateliers participatifs.
- Échanges d'expériences.

Moyens

- Supports pédagogiques.
- En présentiel : matériel de vidéo-projection et paperboard.

INTERVENANT

Nicolas MONCHAUD

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

Développer sa clientèle en compte, et en particulier les collectivités, peut constituer un apport de chiffre d'affaires conséquent et régulier. La vente aux collectivités répond à des critères très précis, qui nécessitent une excellente connaissance du cadre administratif et juridique de la réglementation sur le prix du livre.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir une expérience significative en librairie.
- Responsable de secteur.

CONTENU

Qu'est-ce qu'un appel d'offres ?





- Connaître la législation des marchés publics
- Différencier les types de marchés
- Maîtriser le plafonnement des remises
- Récupérer les informations lors d'un marché public.

Comment répondre à un appel d'offres ?

- Proposer une offre attractive pour le décideur public
- Remplir les documents nécessaires à la procédure
- Connaître les principes de la notation
- Respecter les délais et les consignes des procédures administratives.

Quels enjeux pour la librairie au jour le jour ?

- Gérer le surplus de travail grâce à l'organisation
- Apprendre à gérer les flux de marchandises
- Améliorer ses conditions commerciales
- Tisser des liens auprès des partenaires.

-  **Public et effectif**
Responsables de magasin, responsables de rayon, vendeurs.
-  **Durée**
1 jour / 7 heures
-  **Dates et Lieux**
16 mai 2022 (L'École de la Librairie)
-  **Prix**
315 € HT / jour

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Responsable de magasin

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Responsable de magasin
- Pour aller plus loin : *Maîtriser ses achats et Lire et comprendre les documents comptables..*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation à chaud : Autoévaluation, tour de table, bilan.
- Possible évaluation à froid : rendu d'un dossier d'appel d'offre.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le bulletin d'inscription et le devis signés, accompagnés du chèque d'acompte.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Valentina Angola, assistante administrative
contact@lecoledelalibrairie.fr - 01.41.72.79.79