



# RÉDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE CONVAINCANTE

FORCE DE VENTE

**FORMATION** RÉDIGER UNE PROPOSITION COMMERCIALE CONVAINCANTE  
AU-DELA D'UN SIMPLE DEVIS

RÉFÉRENCE : BU01024

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 18.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Artisans, TPE et PME.  
Collaborateurs commerciaux débutants ou confirmés, collaborateurs administratifs ou techniques. Créateurs ou repreneurs d'entreprises.

## Prérequis

Aucun.

## Objectifs du stage

La formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** a pour objectifs de :

- Donner à ses prospects et clients une véritable image professionnelle.
- Rédiger des propositions commerciales qui sortent du lot en termes de présentation.
- Acquérir plus d'aisance face au client.

## Durée

2 jours

## Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Utilisation de l'effet de groupe pour trouver des solutions adaptées à chaque participant.

Recours à des simulations et à des mises en situation pour mieux maîtriser les situations de prospection.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au

## CONTENU DU PROGRAMME

La formation **"Rédiger une Proposition Commerciale Convaincante"** vous offre les compétences nécessaires pour élaborer des propositions commerciales percutantes qui captent l'attention de vos clients et remportent des contrats. Vous apprendrez à structurer efficacement vos propositions, à utiliser un langage persuasif, à mettre en valeur vos avantages concurrentiels et à adapter votre offre aux besoins spécifiques de chaque client.

Grâce à cette formation, vous serez en mesure de créer des propositions qui impressionnent et séduisent, renforçant ainsi votre succès commercial.

## PROGRAMME DE FORMATION

- ▶ Mieux comprendre les attentes des clients particuliers ou professionnels qui reçoivent une proposition commerciale écrite.
- ▶ Savoir mettre en avant de vrais facteurs de différenciation.
- ▶ Structurer sa proposition commerciale : plan, paragraphes.
- ▶ Rédiger dans un style concis et accrocheur.
- ▶ Présenter des chiffres clairs, suffisamment expliqués.
- ▶ Appliquer les règles de base de la "bienséance commerciale" : style, formules.
- ▶ Donner une apparence visuelle agréable à sa proposition.
- ▶ Présenter oralement la proposition commerciale.
- ▶ Relancer un client ou un prospect sans l'importuner.
- ▶ **En option** : améliorer son orthographe avec quelques règles simples.

## LES "PLUS" :

- ▶ L'apprentissage d'un mode opératoire réutilisable en toute circonstance, accompagné de nombreux supports pratiques.

## FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

**Parler à un conseiller formation**

☎ 01.47.23.79.72

Votre formateur **Rédiger une proposition commerciale convaincante**

**Des experts à votre service**

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante ?**

**OPCO, POLE EMPLOI, CPF...**

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

**Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :**

- ▶ [opco.ep](https://opco.fr) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](https://atlas.opco.fr) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](https://fif.pl) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](https://afdass.com) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.  
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément

Formation **Rédiger une proposition commerciale convaincante** dans vos locaux ou en ligne

**Quel format choisir ?**

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

Voir un échantillon de quelques clients

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir :** poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72

