

PERFORMER LE MARKETING DE VOTRE OFFRE

Rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial – La présentation du document est un atout essentiel

OBJECTIFS

- Valoriser les atouts de l'entreprise au travers d'un dossier de présentation innovant et attractif pour améliorer le marketing de l'offre déposée
- Gagner du temps en maîtrisant les outils bureautiques

POUR QUI ?

- Chargé(e) d'étude
- Chargé(e) d'affaires
- Assistant(e)

PRE-REQUIS

- Aucun



Référence PMT2

PRIX: 599 €



7 heures

LE PROGRAMME

➤ Créé un document qui vous ressemble

- Quelle image de vous voulez-vous montrer ?
- Elaborer une charte graphique Logo, couleur de police...
- Mettre en valeur la présentation de la première page votre mémoire technique

➤ Construire un outil structuré

- Structurer votre document pour pouvoir le réutiliser facilement avec le volet de navigation (titres, sous-titres, paragraphes)
- Simplifier la lecture de l'acheteur en créant un sommaire automatique, numérotation
- Utiliser la méthode des blocs – évite les erreurs du copier coller- facilite la réponse si il y a un de mémoire technique

➤ Personnaliser votre mémoire technique

- Apprendre à rédiger simplement
- Mettre en avant vos points forts (Méthode CAB)
- Maitriser les techniques de rédaction et de syntaxe pour avoir de l'impact
- Les points à personnaliser absolument

➤ Intégrer des illustrations

- Compresser, retoucher, alléger, stocker des images
- Insérer un organigramme
- Illustrer un processus
- Insérer des annexes (références, CV, fiches techniques)

PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices effectués sur ordinateur - relooking de votre mémoire technique

Formation en présentiel ou à distance

Mise à disposition d'un support de cours et de documents -modèle, fiche d'autocontrôle- pour être rapidement opérationnel.

MODALITES D'EVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants. Un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Formation faisant parti du parcours certifiant Développer sa stratégie Commerciale de réponse aux Marchés Publics RS 5243
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires