


## Fiche d'offre de formation

<b>Informations générales</b>			
<b>Secteur manufacturier et services</b>	Manufacturiers, distributeurs, services professionnel (ingénieurs, ressources humaines, etc.)		
<b>Informations sur l'activité</b>			
<b>Titre</b>	<b>Offres de service et soumissions efficaces</b>		
<b>Contenu</b>	La production d'une offre de service ou d'une soumission doit être le reflet de la qualité des produits de l'entreprise, de son expérience, son expertise, son engagement, etc. L'offre est aussi un outil de communication et de vente qui devrait permettre à l'entreprise soumissionnaire de se démarquer et de remporter la mise. Malheureusement, son contenu est souvent négligé et ceux qui s'y attardent davantage sont ceux qui remportent le plus souvent les appels d'offres ou les mandats. Le formateur va aussi présenter des exemples d'indicateurs de performance.		
<b>Forme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Questions de réflexions pour susciter les échanges et favoriser un auto-diagnostic</li> <li>- Présentation de cas concrets pour appuyer les notions présentées</li> <li>- Texte synthèse qui rappelle les concepts</li> </ul>		
<b>Langue</b>	Français	<b>Durée</b>	3,0 hres
<b>Calendrier et détails</b>	(1 session) et (option) analyse des offres des participants avec recommandations d'améliorations		
<b>Lieu de formation</b>	Pôle QC-CA		
<b>Matériel pédagogique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cas concrets</li> <li>- Résumé théorique des concepts</li> <li>- Questionnement favorisant la réflexion et l'identification des aspects à améliorer dans la production de soumissions et offres de services</li> </ul>		
<b>Équipements et logiciels requis</b>	- Canon pour PP fourni par Pôle QC-CA		
<b>Reconnaissance des apprentissages</b>	- ST marketing est agréée comme formateur et remettra une confirmation de formation et les thèmes abordés		
<b>Informations sur la clientèle desservie</b>			
<b>Participants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entreprises manufacturières et entreprises conseils (firmes d'ingénieurs, comptables, avocats)</li> </ul>		
<b>Nombre de participants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 10 min. 12 max.</li> </ul>		

<b>Conditions d'admission</b>	- <u>aucun consultant concurrent à ST marketing</u>
<b>Informations sur les coûts</b>	
<b>Modalités</b>	Payable au moment de l'inscription
<b>Informations sur l'organisme formateur</b>	
<b>Fournisseurs</b>	ST marketing et planification stratégique inc.
<b>Adresse et code postal</b>	1) 1399 Pierre Gouge, Québec, G2E 5L5 2) 1350 Royale #505, Trois-Rivières, G2E 5L5
<b>Téléphone</b>	418-802-9336 819-378-6777
<b>Url</b>	<a href="http://www.stmarketing.ca">www.stmarketing.ca</a>
<b>Courriel</b>	<a href="mailto:sylvain@stmarketing.ca">sylvain@stmarketing.ca</a>

Pour toute information, contactez Martine Lessard au (418) 681-9700 poste 225 ou par courriel [martine.lessard@pole-qca.ca](mailto:martine.lessard@pole-qca.ca)