

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Préparer ses appels d'offres et propositions commerciales avec l'IA

DURÉE

7 h — 1 jour

FINANCEMENT

OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS

Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures (9h–12h30, 13h30–17h). Un poste par personne, avec ses documents d'offre et un assistant IA. Groupe limité à 8 personnes.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Répondre à une consultation prend des jours ; ne pas y répondre coûte des marchés. En une journée, chaque participant construit avec l'IA sa méthode de réponse : lecture et analyse du cahier des charges, décision d'y aller ou non, mémoire technique ou proposition rédigée à partir de ses offres et références, chiffrage, relecture, et bibliothèque de contenus réutilisables. Une proposition réelle est produite dans la journée.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : analyser un cahier des charges ou une consultation avec l'aide de l'IA ; décider d'y répondre sur une grille go / no-go ; constituer une bibliothèque de contenus réutilisables ; rédiger une proposition personnalisée calée sur les critères de jugement ; chiffrer et présenter l'offre en contrôlant les engagements ; capitaliser sur chaque réponse.

Prérequis

Répondre, ou devoir répondre, à des consultations, appels d'offres ou demandes de proposition. Apporter une consultation réelle (en cours ou passée) et ses documents d'offre. Avoir déjà utilisé un assistant IA.

Publics visés

Dirigeants de TPE et PME, commerciaux et chargés d'affaires, consultants et agences, artisans et entreprises du bâtiment, associations répondant à des appels à projets.

Programme détaillé

1. Lire un cahier des charges en vingt minutes

Extraction par l'IA des exigences, critères de jugement, pièces attendues, délais et pièges. Grille d'analyse remplie sur une consultation réelle apportée par le participant (publique ou privée). Ce que l'IA rate dans un dossier mal écrit.

2. Décider d'y répondre

Grille go / no-go : adéquation, chances, coût de la réponse, risques. Évaluation argumentée par l'IA, décision humaine. Planning de réponse à rebours de la date limite.

3. Sa bibliothèque de contenus

Présentation de l'entreprise, méthodes, références, CV, engagements qualité, RSE, sécurité des données : rassemblés, mis à jour, découpés en blocs réutilisables. Ce qui manque et qu'il faut écrire une fois pour toutes.

4. Rédiger la proposition

Plan calé sur les critères de jugement, rédaction assistée bloc par bloc à partir de la bibliothèque et des exigences du dossier, personnalisation réelle : contexte du client, enjeux, réponses point par point. Relecture contre la grille d'analyse : rien d'oublié, rien de générique.

5. Chiffrer et présenter

Bordereau de prix ou devis construit avec l'aide de l'IA à partir de la grille tarifaire, hypothèses explicites, variantes. Mise en forme, résumé exécutif, pièces administratives. Contrôle final des engagements pris.

6. Capitaliser

Ce que cette réponse ajoute à la bibliothèque, suivi du résultat et des motifs de rejet, routine de veille des consultations. Ce que l'IA ne doit jamais faire seule dans ce processus.

Livrable de fin de session

Une proposition commerciale ou un mémoire technique réel, rédigé, chiffré et relu, la grille d'analyse et de décision, la bibliothèque de contenus réutilisables de l'entreprise, et la routine de veille et de capitalisation.

Moyens et méthodes pédagogiques

Chaque participant travaille sur une consultation réelle et ses propres documents ; un dossier d'exercice est fourni pour qui n'en apporte pas. Démonstration puis rédaction guidée, le formateur relisant les blocs produits. Grille d'analyse, grille go / no-go, modèle de bibliothèque et plan type de proposition remis dans l'espace apprenant.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la pratique des réponses et les documents existants. En cours de journée, la grille d'analyse et le plan de réponse sont relus par le formateur. En fin de session, la proposition produite est évaluée selon une grille critériée communiquée en amont : couverture des exigences, personnalisation, cohérence du chiffrage, qualité de la relecture et absence d'affirmations non vérifiées.

Financements mobilisables

OPCO, au titre du plan de développement des compétences. Nous préparons avec vous la demande de prise en charge, déposée avant le démarrage.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534. Activateur France Num.