

Appel d'offres - Formation

Stratégie commerciale pour porteurs de projets – juillet 2026

Sujet de la formation

Construire une stratégie commerciale pour un lancement de projet.

Contexte

Smart accompagne des porteurs de projets engagés dans des activités professionnelles variées. Ces personnes ont besoin de structurer leur activité et rencontrent des difficultés à : clarifier leur positionnement sur le marché, identifier leurs clientèles prioritaires, structurer une démarche commerciale cohérente et réaliste, ou encore, traduire leur idée en actions marketing concrètes.

Dans ce contexte, Smart souhaite proposer une formation courte et actionnable permettant aux participant·es de poser les bases d'une stratégie commerciale adaptée à leur projet et à leurs ressources.

Groupes cibles

Cette formation s'adresse, avant tout, à la communauté des membres Smart. Elle est également ouverte aux collègues de l'équipe support et à l'extérieur.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

Objectifs de la formation

Important : La formation vise une première structuration pragmatique et opérationnelle, et non une stratégie exhaustive.

- Clarifier son positionnement et sa proposition de valeur
- Identifier et définir ses segments de clientèle prioritaires
- Analyser et comprendre son marché
- Définir des actions marketing adaptées à ses ressources



Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Définir leur cible et le problème client précis
- Construire une proposition de valeur différenciante
- Réaliser une analyse concurrentielle simple et structurée
- Élaborer un plan d'actions commerciales simple (objectifs, cibles, canaux, actions prioritaires)

Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 4 à 6h maximum effectives de formation

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

Attentes pédagogiques

La formation devra privilégier :

- une approche pratique et participative
- le travail sur les projets réels des participant.es
- l'utilisation d'outils concrets (canvas, matrices, templates, etc.)
- une logique de "learning by doing"

Prérequis

Un projet professionnel à lancer, en début d'activité ou à revoir.

Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.

Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h, en soirée et le samedi matin pour le format online.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de septembre 2026.





Eléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur/ de la formatrice et de son expérience pertinente
- Une description détaillée du contenu et du déroulé pédagogique
- Méthodologie proposée (approche, outils, modalités d'animation)
- Offre de prix en euros HTVA

Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, par mail à l'adresse formation@smart.coop
- Date d'envoi : à partir du 6 juillet 2026 jusqu'au 13 juillet 2026 inclus.

Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte. **Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 17 juillet 2026.** Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

