

# Les 7 étapes d'une demande de proposition (RFP)/d'un appel d'offres

Afin de trouver le bon fournisseur de mobilité pour votre entreprise, vous devez bien comprendre les compétences, l'expérience et les aptitudes d'un soumissionnaire et savoir si sa culture s'alignera sur la vôtre. Comment les entreprises peuvent-elles s'implanter afin de réussir ? Suivez ces sept étapes simples afin d'établir une demande de proposition (RFP)/un appel d'offres ciblé(e) et efficace :

**01**

## Identifiez et engagez les bons acteurs en interne

Les services internes ont diverses attentes ; engagez une multitude de bons acteurs, au cours de la conception et l'évaluation de la demande de proposition (RFP), afin de vous assurer que tous les défis, les besoins et les étapes seront satisfaits.



**02**

## Réservez suffisamment de temps

Donnez aux soumissionnaires suffisamment de temps afin qu'ils puissent préparer leurs réponses ; vous obtiendrez des réponses complètes, plus innovantes et plus personnalisées et les équipes en interne auront plus de temps afin de prendre des décisions bien éclairées.



**03**

## Affinez votre liste de candidats

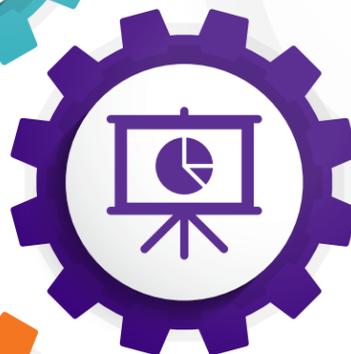
Utilisez la recherche afin de limiter la liste que vous remettez aux soumissionnaires qui, en amont, semblent mieux correspondre ; cela permet à vos évaluateurs en interne d'avoir plus de temps pour examiner un nombre plus restreint de réponses ciblées.



**04**

## Fournissez des détails sur votre programme de mobilité

Disposer de détails sur les politiques, les schémas de déplacement, les performances historiques et d'autres points de données clés permet aux candidats de fournir des réponses plus personnalisées, uniques aux besoins de votre entreprise.



**05**

## Sollicitez des réponses basées sur des preuves

Poser des questions qui conduisent à des réponses factuelles et mesurables aide les entreprises à confirmer leur alignement avec les fournisseurs potentiels.



**06**

## Tenez compte des incidences sur les fournisseurs tiers

Établir un cadre afin de déterminer qui est responsable de la gestion/ tout fournisseur tiers dirigé par l'entreprise, afin d'assurer de la clarté et d'éviter toute sous-performance.



**07**

## Examinez plus que la tarification

Des prix bas peuvent souvent signifier un service de qualité inférieure et les taux de performance ont des incidences à long terme, positives ou négatives, sur le bénéfice net d'une entreprise.



Si vous souhaitez en savoir plus sur les meilleures pratiques, les défis et les solutions lorsque vous réalisez une demande de proposition (RFP)/un appel d'offres de mobilité, visitez le site [SIRVA.com](http://SIRVA.com) afin de lire notre dernier livre blanc ou contactez-nous directement à l'adresse [concierge@sirva.com](mailto:concierge@sirva.com).