

**Contacts pédagogique,
administratif et handicap**
05 49 61 20 66
contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

2 jours
14:00 heures

Tarif

700.00 € HT soit 840.00 € TTC par participant

Public

Chefs d'entreprise et collaborateurs du Bâtiment souhaitant développer ou orienter leurs activités vers les marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis.

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.
Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.
Méthode pédagogique dite active.
Chaque participant construira sa propre méthodologie de préparation à la réponse d'un appel d'offres.
Un support de formation sera remis à tous les participants à l'issue de la formation.
Salle de formation équipée.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur spécialiste marchés publics.

Informations complémentaires

Objectif professionnel

Répondre à la consultation et utiliser les outils nécessaires pour « décrypter » / suivre un appel d'offres, du dossier de candidature à l'achèvement des travaux.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les éléments constitutifs d'un dossier d'appel d'offres
- Analyser les différentes pièces de la consultation
- Préparer les documents et constituer son dossier de candidature
- Suivre et contrôler les différentes étapes de son marché
- Valoriser le savoir-faire de l'entreprise

Vous souhaitez avoir une vision claire des marchés publics et connaître les différentes étapes d'un marché public pour constituer votre dossier de candidature, mais aussi gagner un temps précieux pour optimiser vos chances de réussite, suivre votre marché de la notification à l'achèvement des travaux ? Voilà tout l'enjeu de ces 2 jours de formation...

Contenu

JOUR 1

- Les questions à se poser avant de répondre à un marché public
- Généralités et principes du nouveau Code de la commande publique (en vigueur depuis le 01/04/2019)
- La prise de connaissance de la consultation : BOAMP, JOUE, internet
- Les seuils de passation des marchés
- Les principales procédures : MAPA, appel d'offre, accord-cadre...
- Présentation des différentes pièces d'un marché : RC, AE, CCAP, CCTP
- La constitution du dossier de candidature (DC1, DC2, DUME...) et de l'offre

JOUR 2

- Le Mémoire technique (Les bases indispensables pour valoriser son offre)
- La sous-traitance et la co-traitance (notions essentielles)
- L'envoi du dossier dématérialisé (cas concret de réponse électronique sur les plateformes)
- L'achèvement de la procédure
- L'exécution du marché
- Le règlement des différents et des litiges.
- Conclusion

Critères et modalités d'appréciation

En cours et/ou en fin de formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'atteinte des objectifs opérationnels à l'aide d'un questionnaire.
Une attestation de formation sera délivrée à l'issue du stage.

