

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

Durée

1 jour
7 heures

Tarif

490,00 € HT soit 588,00 € TTC par participant

Public

Chefs d'entreprise, cadres commercial, technique ou administratif répondant régulièrement aux consultations et aux appels d'offres des marchés publics.

Pré-requis

Maîtrise des outils bureautique et connaissance (de base) du fonctionnement des marchés publics.

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.
Méthode pédagogique dite active avec mise en pratique et jeux de mise en situation.
Les supports pédagogiques : vidéoprojecteur, paperboard, analyse des pratiques professionnelles, travail de réflexion.
Salle de formation équipée.

Profil de l'intervenant

Consultante experte en marchés publics
Créatrice et gérante du cabinet EXPERT-AO, elle bénéficie de plus 13 années d'expérience dans la commande publique en tant que consultante formatrice.

Informations complémentaires

Objectif professionnel

Savoir rédiger une offre adaptée et intégrer les marchés publics dans sa stratégie de développement.

Valoriser son entreprise au travers d'indicateurs précis et acquérir une méthodologie simple pour constituer un mémoire technique efficace, au plus près des attentes de l'acheteur.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

Identifier la réponse à appel d'offre comme acte commercial.

Comprendre le principe de choix de l'offre économiquement la plus avantageuse.

Savoir repérer les informations essentielles du marché.

Rédiger une offre pertinente.

Mettre en valeur ses capacités et répondre aux attentes en termes de développement durable.

Contenu

Définir une stratégie commerciale adaptée aux marchés publics

- Répondre à un appel d'offre est un acte commercial
- Se faire connaître : une stratégie gagnante
- Sélectionner ses marchés en fonction de certains critères
- Connaître les conditions d'accès aux éléments communicables pour améliorer ses résultats
- Démonstration via un exemple de rapport d'analyse

Les étapes de l'analyse

- Les critères d'éviction
- Les critères de capacités
- Les critères de sélection

Comprendre l'impact des pondérations

Repérer les informations essentielles à l'acheteur

Identifier les éléments essentiels du RC

Acquérir la méthodologie pour répondre précisément à la demande de l'acheteur

- Repérer les critères de sélection sur un marché choisi
- Rédiger le plan du mémoire technique

Lire et comprendre les différents statuts du tableau de bord

Repérer ses actions responsables et répondre aux attentes en termes de développement durable

Savoir créer un SOGED

Valoriser sa candidature au travers d'un dossier commercial

- Valoriser ses références
- Vendre son entreprise et ses savoir-faire dans la candidature

Apprendre de ses échecs

- Identifier les actions possibles pour comprendre les motifs de rejet de son offre
- Actions possibles via le code des marchés publics
- Actions possibles via le CADA

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.

