

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

1 jour – 7:00 heures

Formation dispensée sur deux matinées consécutives de 3.5h.

Tarif

290.00€ HT soit 348.00€ TTC par participant

Public

Dirigeant, chargé d'affaires, conducteur de travaux, assistant(e) commerciale et administrative, technicien ou toute personne en charge des réponses aux appels d'offre.

Pré-requis :

Tous niveaux

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en distanciel

Formation en classe virtuelle (plateforme ZOOM). La formation sera proposée à l'aide d'un support visuel Powerpoint et de fiches d'exercices pratiques remplies au cours de la formation en s'appuyant sur des exemples concrets.

L'ensemble des supports sera remis aux apprenants via un lien de téléchargement en fin de session. Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées en ligne sur la plateforme Edusign par le stagiaire et l'intervenant.

Profil de l'intervenant

Formateur expert : consultant marchés publics.

Informations complémentaires :

Formation en classe virtuelle (plateforme ZOOM). Être équipé d'un PC avec haut-parleur, micro et bonne connexion internet pour l'accès à distance (pas de tablette ni Mac) pour pouvoir réaliser les dépôts de test).

Objectif professionnel

Maîtriser les impacts de l'obligation à savoir utiliser la plateforme CHORUS PRO.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

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

- Identifier les enjeux de la transformation numérique de la commande publique.
- Prendre en main la plateforme Chorus Pro.
- Savoir déposer une facture en mode portail au format PDF.
- Suivre ses factures et traiter les litiges.
- Déposer et gérer les "factures travaux" dans Chorus Pro.

Contenu

Présentation du formateur et du déroulement de la journée.

- Tour de table
- Quiz d'entrée

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 :

- Apprentissage ludique via un jeu simulant des résultats d'analyse sur 3 marchés différents (à réponse constante).

Repérer les informations essentielles à l'acheteur :

- Identification des 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.
- Correction collective.
- Exemples de mémoire techniques existants.

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

- Définition du DD.
- Les actions DD des TPE/PME.
- Fiche pratique pour identifier ses actions existantes.
- Exemple de livret développement durable FFB.



Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

1 jour – 7:00 heures

Formation dispensée sur deux matinées consécutives de 3.5h.

Tarif

290.00€ HT soit 348.00€ TTC par participant

Public

Dirigeant, chargé d'affaires, conducteur de travaux, assistant(e) commerciale et administrative, technicien ou toute personne en charge des réponses aux appels d'offre.

Pré-requis :

Tous niveaux

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en distanciel

La formation sera proposée à l'aide d'un support visuel Powerpoint et de fiches d'exercices pratiques remplies au cours de la formation en s'appuyant sur des exemples concrets.

L'ensemble des supports sera remis aux apprenants via un lien de téléchargement en fin de session.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées en ligne sur la plateforme Edusign par le stagiaire et l'intervenant.

Profil de l'intervenant

Formateur expert : consultant marchés publics.

Informations complémentaires :

Être équipé d'un PC avec haut-parleur, micro et bonne connexion internet pour l'accès à distance (pas de tablette ni Mac) pour pouvoir réaliser les dépôts de test.

Savoir créer un SOGED.

Valoriser sa candidature au travers d'un dossier commercial.

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 la CADA.
- Exercice pratique et QCM de fin

Critères et modalités d'évaluation

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.

