

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 35 35 38

Durée

1 jour
7 heures

Public

Responsables de sociétés,
responsables commerciaux, chargés
d'affaires, toute personne impliquée
dans la démarche commerciale vis-à-
vis d'entités publiques

Prérequis

Connaissances de base en informatique
(navigation Internet, courriel) et en
marchés publics

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 12 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Apports théoriques, exemples
d'applications, travail sur des exemples.

Formateur

Expérience de plus de 25 ans dans la
réponse aux marchés publics

Suivi et évaluation

Evaluation de la qualité de la
formation par les participants, analyse
de l'atteinte des objectifs.

Attestation de fin formation

Objectifs de la formation

Gagner plus de marchés publics en adoptant une stratégie commerciale pointue, avant, pendant et après les marchés publics

Objectifs pédagogique

Acquérir les compétences nécessaires pour performer en matière de stratégie commerciale sur les réponses à AO dans les marchés publics

Acquérir les compétences nécessaires pour maintenir et/ou développer sa position stratégique durant l'exécution des marchés publics.

Analyser les causes de son échec ou de son succès face à la réponse d'un AO après exécution de celui-ci

Contenu

1. Rappel sur les marchés publics

- Les grandes règles
- Comment les trouver et y répondre

2. Comment « entrer » dans les marchés publics, comment se faire connaître, comment faire connaître ses produits, ses prestations, ses services... AVANT un marché public

- Comment anticiper les Marchés Publics (veille sur les projets, communication et analyse des budgets ...) ?
- Collecter l'information utile (historique d'un marché, concurrence, pricing, modalités décisionnelles ...)
- Comment détecter les appels d'offres dès leur lancement (services de veille, gratuits / payants ...) ?

3. Pendant un Marché public

- Comment décrypter les RC / CCAP / CCTP relativement aux risques et avantages commerciaux ?
- Comment communiquer pendant la phase de consultation ? Les droits et les devoirs des partis
- Les principes de la négociation avec les entités publiques
- Tout le commercial qu'on peut faire en sus...

4. Après un Marché public

- On gagne : comment tirer parti du succès pour vendre plus (à la même entité / aux entités similaires) ; faire du business additionnel facilement ! réseauter et communiquer !
- On perd : que faire pour récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure ? que faire pour préparer un futur plus rose...

