

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 99 31 62

Durée

2 jours
7 heures

Public

Chef d'entreprise, commercial

Prérequis

Connaissance de base des marchés publics

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 12 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Conférence pour les rappels théoriques
Travail sur des exemples

Formation à distance sur plateforme interactive

Formateur

formatrice spécialisée dans les réponses aux appels d'offre et la gestion des marchés publics et privés.

Suivi et évaluation

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et une attestation de formation sera remise

Informations complémentaires

Moyens : Chaque participant doit avoir un ordinateur à disposition avec micro, caméra et connexion internet pour accès à la plateforme interactive.

Accessibilité de la formation

Afin de garantir un accueil attentif aux personnes en situation de handicap, en difficultés d'accessibilité ou nécessitant tout accompagnement spécifique, nous vous invitons à nous contacter au préalable afin d'étudier votre situation.

Objectifs de la formation

Une stratégie gagnante pour remporter des marchés.

Levier essentiel du développement économique des territoires, la commande publique représente un enjeu important pour beaucoup d'entreprises.

Néanmoins répondre et gagner un marché public reste un exercice compliqué même pour les entreprises chevronnées.

Il est donc important de mettre en place une stratégie et une organisation permettant aux entreprises d'être performantes.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être en capacité de :

- Sait établir une stratégie commerciale gagnante pour répondre aux marchés publics
- Comprend les attendus d'une réponse à un marché public
- Sait mettre en place une organisation interne pour établir des réponses efficaces et de qualité
- Sait utiliser les documents et en assurer la gestion.

Contenu

MODULE 1 : Classe virtuelle de 3 h 30

Accueil, introduction

Connaître les règles du jeu

- Qui sont les acheteurs publics ?
- Les principes de la commande publique
- Les types de procédure.

Comprendre une consultation et établir une stratégie

- Comprendre la consultation
- Décider de répondre ou non.

Construire sa stratégie de réponse

- Connaître les besoins du client
- Avoir un mental positif
- Connaître ses atouts
- Définir une stratégie de réponse.

Savoir construire son dossier de réponse

- Le dossier de candidature
- Constituer son dossier offre.

MODULE 2 : Classe virtuelle de 3 h 30

Rédiger un mémoire technique pertinent

- Les points clés d'un bon mémoire technique
- Soigner le marketing
- Mettre en place une organisation efficace.

Réussir son dépôt électronique

- Le prérequis
- La copie de sauvegarde
- Le changement des compétences des collaborateurs
- Le certificat électronique.

Apprendre de ses échecs et rebondir

- Quelle information obtenir quand on ne gagne pas ?
- Quels sont les recours possibles ?
- Comment piloter sa performance ?