

### Votre contact

Tel : 01 30 08 61 60

Mail : [formation@78-91-95.ifrb.fr](mailto:formation@78-91-95.ifrb.fr)

### Durée

deux ½ journée soit 7 heures

### Horaires

9h00-12h00

### Tarif inter

350 € HT / personne

### Public

Conducteur de travaux, chargé d'affaires, cadre commercial, technique ou administratif qui répondent régulièrement aux consultations et aux appels d'offres des marchés Publics.

### Prérequis

L'entreprise s'est assurée que le bénéficiaire réponde aux prérequis suivants :

- Connaissance de la langue française écrit et oral requise.
- Maitriser les outils bureautiques

### Personne en situation de handicap

Toute personne inscrite faisant état d'un handicap sur le bulletin d'inscription bénéficiera d'un entretien téléphonique, avant la formation, pour valider la faisabilité de son accueil ou l'aménagement à prévoir au vu du handicap reconnu.

### Profil de l'intervenant

Consultant Formateur Marchés Publics et reconnu dans notre système qualité

### Capacité

6 - 10 personnes

### Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Support visuel Power Point
- Exercice pratique

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, les participants devront :

- Savoir identifier la réponse à un 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
- Savoir rédiger une offre pertinente
- Mettre en valeur ses capacités et répondre aux attentes en termes de développement durable

## CONTENU

Ouverture de stage, tour de table, test de positionnement présentation formateur et du programme

### 1<sup>er</sup> jour

- Définir une stratégie commerciale adaptée aux marchés publics
- Répondre a un appel d'offre,
- Se faire connaître : une stratégie gagnante, sélectionner ses marchés en fonction de certains critères
- Les étapes d'analyses de l'offre : les critères d'éviction, de capacités et de sélection
- Comprendre l'impact des pondérations
- Repérer les informations essentielles à l'acheteur

### 2<sup>e</sup> jour

- Mise en pratique, repérer les critères de sélection sur marché choisi
- Rédiger le plan du mémoire technique
- Focus sur les contenus récurrents
- Repérer ses actions responsables et répondre aux attentes en termes de développement durable
- Focus sur la gestion des déchets
- Valoriser sa candidature au travers d'un dossier commercial
- Faire valoir son droit d'accès aux informations

### Modalités d'évaluation de la formation

Un QCM en lien avec le programme de formation sera réalisé par les stagiaires permettant ainsi de s'assurer de l'atteinte des objectifs.

## INFORMATIONS

### Validation des acquis :

Un questionnaire de positionnement sera réalisé en début et en fin de formation par le stagiaire et par le formateur permettant ainsi de valider les compétences acquises.

Une attestation de fin de formation sera délivrée aux stagiaires qui auront participé à l'ensemble de la formation.

Mise à jour le 12/01/2024