



**FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES  
BIEN CONCEVOIR SON MÉMOIRE TECHNIQUE -  
MODULE 2**

**A partir de 1240€ nets de taxes.**

100% classe virtuelle  
**Mix Learning**  
100% présentiel

**Public visé :** Les services en charge de la réponse à un marché public ou privé.

**Prérequis :** Avoir déjà répondu à des appels d'offres, ou avoir suivi le module "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés - module 1"

**Accessibilité aux personnes handicapées**  
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

### Prochaines sessions

#### AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 14 et 15 octobre

#### BEAUVAIS

SESSION 1 : 27, 28 juin

SESSION 2 : du 10/10/2024 au 11/10/2024

#### DUNKERQUE

SESSION 1 : du 09/09/2024 au 10/09/2024

#### LENS

SESSION 1 : 14 et 15 octobre

#### ROUBAIX

SESSION 1 : 21 et 22 novembre

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

### Objectifs

- Mettre en place une stratégie gagnante.
- Rédiger un bon mémoire technique.
- Se différencier de ses concurrents.

### Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins des entreprises
- Formateur consultant expérimenté, juriste de formation et ancien acheteur public





## FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES BIEN CONCEVOIR SON MÉMOIRE TECHNIQUE - MODULE 2

### Contenu de la formation

#### 1. Identifier la démarche de mise en œuvre de la procédure de réponse à un appel d'offres :

- Les points-clés du traitement.
- Définir la bonne stratégie pour répondre.
- Savoir détecter l'appel d'offres "bidon".
- Savoir traiter les quatre phases de la vente en un seul passage.
- Obtenir l'information manquante et, au besoin, apporter des correctifs à l'offre.
- Connaître et agir sur les décisionnaires : méthode GRID.

#### 2. Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir-faire :

- Description,
- Aspects humains et matériels,
- Méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres,
- Retro planning,
- Les labels,
- Certifications,
- L'environnement...

#### 3. Astuces et conseils pour se démarquer commerciallement :

- Proposer des variantes ou des options.
- Se différencier de ses concurrents en étant force de proposition et novateur, en proposant une offre technique supérieure et le "prix juste".





## FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES BIEN CONCEVOIR SON MÉMOIRE TECHNIQUE - MODULE 2

### Contenu de la formation

#### 4. Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché :

- Le rapport d'analyse,
- Le rapport de présentation...

#### EN OPTION - JOUR 3 : TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL -

Voir fiche programme "Formuler efficacement une réponse aux appels d'offres - concevoir son mémoire - avec option en entreprise"

Accompagnement complètement individualisé au sein de l'entreprise :

- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relecture et amélioration du mémoire technique
- Vérification des pièces administratives, optimiser la forme du dossier
- Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise





## FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES BIEN CONCEVOIR SON MÉMOIRE TECHNIQUE - MODULE 2

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Etude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

### Résultats attendus

Chaque participant sera capable de :

- définir une stratégie en fonction du cahier des charges
- se démarquer en formulant un bon mémoire technique
- proposer des variantes ou des options adaptées

### Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

### Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de  
Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

### Intervenants

Une équipe d'intervenants experts :

- juriste, ancien acheteur public, spécialisé dans les appels d'offres,
- experts en performance commerciale.

### Modalités et délai d'accès

- Avoir déjà répondu à des appels d'offres, ou avoir suivi le module "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés - module 1"

