



DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES MODULE 3

A partir de 1860€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Dirigeants, services commerciaux, juridiques, achats.

Prérequis : Posséder une bonne expérience sur les appels d'offres ou avoir suivi les modules 1 et/ou 2

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 21, 22 et 4 décembre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Devenir un expert pour remporter des marchés publics, se professionnaliser
- Formuler efficacement les réponses aux appels d'offres et optimiser les chances de réussite
- Savoir négocier avec les acheteurs publics
- Répondre en direct à un appel d'offres

Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins de l'entreprise
- Formulation des réponses aux appels d'offres sélectionnés par les participants
- Nombre de places limité pour des mises en situation optimale
- Formateur expérimenté, ancien acheteur public

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 **N° Vert 0 805 384 384** formationcontinue@laho-formation.fr





DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES MODULE 3

Contenu de la formation

Le développement d'une expertise en appels d'offres présente des avantages en termes de croissance et de positionnement sur le marché et en font un investissement stratégique pour de nombreuses entreprises. La clé réside dans une approche structurée, une maîtrise pointue de la réglementation qui évolue régulièrement, un développement de partenariats stratégiques, une amélioration continue de ses réponses afin de présenter des offres pertinentes.

Rappel des différentes procédures (seuils et délais)

Créer et développer une relation commerciale avec les acheteurs publics

- Connaître les différents services publics
- Etudier son organigramme avant de bâtir son offre

Se faire référencer auprès de l'acheteur public, une étape indispensable

- Adapter sa communication en fonction des spécificités de l'acheteur
- Les techniques de négociation avec ce service public
- Construire un relationnel
- Les limites réglementaires de la négociation

Les écueils à éviter

Bâtir une offre commerciale adaptée et se différencier de ses concurrents





DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES MODULE 3

Contenu de la formation

Optimiser son mémoire technique

Etre force de proposition et novateur

Comprendre le jugement des offres

Cas pratiques

- Formuler directement une réponse à un appel d'offres, préalablement sélectionné par chaque participant et bénéficier des conseils et astuces du formateur,
- ancien acheteur public





DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES MODULE 3

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Réalisation d'une étude de cas
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

Vous répondez déjà à des appels d'offres mais vous souhaitez vous professionnaliser.

Chaque participant sera capable de :

- bâtir une offre commerciale adaptée à chaque appel d'offres
- optimiser son mémoire technique
- négocier avec un acheteur et bâtir une vraie relation commerciale
- se différencier de ses concurrents
- comprendre le jugement des offres

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

