



#### CONSTITUER UN GROUPEMENT POUR REMPORTER UN APPEL D'OFFRES

100% présentiel

**Public visé :** Dirigeants, services commerciaux, techniques, achats ou juridiques..

**Prérequis :** Sans niveau spécifique

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

98%

DE TAUX DE  
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE  
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS  
DISPONIBLES

#### Objectifs

- Proposer une solution globale pour maximiser les chances de remporter un marché plus volumineux
- Etablir une stratégie gagnante en mutualisant
- Faire la différence entre alliance, co-traitance, sous-traitance
- Sécuriser ses engagements contractuels
- Mettre en valeur les atouts du groupement et bien présenter les membres

#### Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins de l'entreprise
- Nombre de places limité pour des mises en situation optimale
- Formateur expérimenté, ancien acheteur public, spécialisé dans les appels d'offre





## CONSTITUER UN GROUPEMENT POUR REMPORTER UN APPEL D'OFFRES

### Contenu de la formation

#### **Co-Traitance - sous-traitance - GME (Groupement Momentané d'Entreprises)**

Quelle est la bonne formule pour votre activité ?

Quelles sont les relations contractuelles et les responsabilités qui en découlent ?

#### **Préparer son groupement d'entreprises et établir une stratégie gagnante**

#### **Choisir la forme, le mandataire du groupement**

- Évaluer le risque partenaire
- Sécuriser ses engagements

#### **Définir les règles de fonctionnement et d'organisation**

#### **Optimiser sa réponse aux appels d'offres et définir la bonne stratégie pour répondre**

- Acquérir une crédibilité technique et financière
- Maîtriser et optimiser les coûts

#### **Améliorer son offre en mettant en avant les atouts et qualités des membres du groupement**

#### **Comment se démarquer commercialement ?**

- Astuces et conseils

#### **Lors de la réponse :**

- Bénéficier du travail d'équipe et de l'esprit coopératif,
- Comment l'optimiser ?

#### **Accroître la compétitivité de son entreprise**

- Avoir du poids pour obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement

#### **Favoriser la mutualisation des moyens de production ou de gestion**

- Sortir de l'isolement et bénéficier de l'esprit d'équipe et d'entraide tout en gardant son indépendance





## CONSTITUER UN GROUPEMENT POUR REMPORTER UN APPEL D'OFFRES

### Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

### Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation  
Processus d'évaluation des acquis tout au long 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

