



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

A partir de 1240€ nets de taxes.

100% présentiel

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

Prérequis : Sans niveau spécifique

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 19 et 20 mai 2025

SESSION 2 : 13 et 14 octobre 2025

BEAUVAIS

SESSION 1 : 27 et 28 octobre 2025

COQUELLES

SESSION 1 : 10 et 11 mars 2025

SESSION 2 : 23 et 24 juin 2025

DUNKERQUE

SESSION 1 : 23 et 24 juin 2025

SESSION 2 : 20 et 21 novembre 2025

LAON

SESSION 1 : 19 et 20 mai 2025

SESSION 2 : 27 et 28 octobre 2025

LENS

SESSION 1 : 31 mars et 1er avril 2025

SESSION 2 : 13 et 14 octobre 2025

NOGENT-SUR-OISE

SESSION 1 : 12 et 13 mai 2025

ROUBAIX

SESSION 1 : 24 et 25 février 2025

SESSION 2 : 20 et 21 novembre 2025

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





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

Contenu de la formation

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

Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir-faire

- Description,
- Aspects humains et matériels,
- Méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres,
- Retroplanning,
- Les labels,
- Certifications,
- Clause verte : L'environnement...

Astuces et conseils pour se démarquer commercialement

- 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"





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

Contenu de la formation

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

Cf. fiche programme 'Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse (avec option en entreprise)

- Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique'

- Accompagnement complètement individualisé au sein de l'entreprise
- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relire et améliorer la réponse
- Vérifier les pièces administratives
- Optimiser la forme du dossier
- Travailler sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise





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

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

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

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

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

