Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION CONTINUE

APPELS D'OFFRES

DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES - MODULE 3 : BIEN FORMULER VOS RÉPONSES

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.

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

APPELS D'OFFRES
DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES - MODULE 3 : BIEN FORMULER VOS RÉPONSES

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

APPELS D'OFFRES
DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES - MODULE 3 : BIEN FORMULER VOS RÉPONSES

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

APPELS D'OFFRES
DÉVELOPPER VOTRE EXPERTISE SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES - MODULE 3 : BIEN FORMULER VOS RÉPONSES

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

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