



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

