



BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN VOUS PROFESSIONNALISANT SUR LES APPELS D'OFFRES" 8 JOURS

A partir de 4320€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Services commerciaux, administratifs, techniques, achats ou juridiques

Prérequis : Aucun prérequis pour une personne débutante. Pour des personnes ayant déjà répondu à des appels d'offres, la durée et les modules pourront être adaptés en fonction des prérequis et besoin du participant - nous consulter

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 9, 10 septembre, 14, 15 octobre, 6, 21, 22 novembre et 4 décembre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Comprendre les caractéristiques, la procédure et le déroulement des appels d'offres
- Formuler efficacement une réponse et bien rédiger son mémoire technique pour se différencier de la concurrence
- Dématérialiser la réponse aux appels d'offres
- Mettre en place une stratégie gagnante
- Réaliser une veille
- Apprendre à négocier avec les acheteurs publics

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 optimales
- Formateur expérimenté, ancien acheteur public

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 04/2024

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





BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN VOUS PROFESSIONNALISANT SUR LES APPELS D'OFFRES" 8 JOURS

Contenu de la formation

**Parcours : module 1 + module 2 + module 3 +
dématérialisation : 8 jours**

Afin de devenir un véritable professionnel des réponses aux marchés publics, nous vous proposons de suivre ce cursus complet de 8 jours.

1. Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés - module 1 : 2 jours + 1 jour en option

- Comprendre les caractéristiques des appels d'offres privés et publics
- Formuler sa réponse administrative et savoir bien présenter son offre, sa société, ses partenaires...
 - le formalisme
 - la procédure
 - le déroulement - afin de savoir ce qu'il faut faire et éviter de faire.
- Mettre en place une veille économique efficace

2. Formuler efficacement une réponse aux appels d'offres - concevoir et bien rédiger son mémoire technique - module 2 : 2 jours + 1 jour en option

- Mettre en place une stratégie gagnante
- Rédiger un bon mémoire technique
- Se différencier de ses concurrents





BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN VOUS PROFESSIONNALISANT SUR LES APPELS D'OFFRES" 8 JOURS

Contenu de la formation

3. Développer son expertise sur les marchés publics et booster son chiffre d'affaires - module 3 : 3 jours

- 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

4. Dématérialiser vos réponses aux appels d'offres : 1 jour

- Identifier les exigences et astuces de la réponse électronique
- Tester et s'exercer sur plusieurs plateformes de dématérialisation
- Gagner en efficacité grâce à la dématérialisation





BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN VOUS PROFESSIONNALISANT SUR LES APPELS D'OFFRES" 8 JOURS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissances
- Etude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

Résultats attendus

Vous souhaitez vous professionnaliser sur les marchés publics.
A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- répondre à des appels d'offres et les formaliser
- 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
- dématérialiser sa réponse sur les différentes plateformes spécialisées

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Modalités de financements

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

Intervenants

Une équipe d'intervenants experts :

- Juriste, ancien acheteur public, spécialisé dans les appels d'offres
- Experts en performance commerciale

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis pour une personne débutante
- Pour des personnes ayant déjà répondu à des appels d'offres, la durée et les modules pourront être adaptés en fonction des prérequis et besoin du participant - nous consulter

