



## 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](http://laho-formation.fr)

Document généré le 05/2024

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](mailto: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

