



**FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES
CONCEVOIR SON MÉMOIRE - AVEC OPTION EN ENTREPRISE**

A partir de 1860€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

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

Prérequis : Avoir déjà répondu à des appels d'offres, ou avoir suivi le module "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés - module 1".

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 27 et 28 mai + 2 demi-journées à définir
SESSION 2 : 14 et 15 octobre + 2 demi-journées à définir

BEAUVAIS

SESSION 1 : 27, 28 juin + 2 demi-journées à définir

DUNKERQUE

SESSION 1 : 9 et 10 septembre + 2 demi-journées à définir

LAON

SESSION 1 : 27 et 28 mai + 2 demi-journées à définir

LENS

SESSION 1 : 14 et 15 octobre + 2 demi-journées à définir

ROUBAIX

SESSION 1 : 21 et 22 novembre + 2 demi-journées à définir

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.
- Être accompagné de manière individualisée au sein de l'entreprise sur 2 demi-journées.

Les + de la formation

- Formation adaptée aux besoins de l'entreprise
- Formateur expert, ancien acheteur public
- En option : 1 jour en entreprise pour affûter ses connaissances avec un accompagnement individuel sur les appels d'offre





FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES CONCEVOIR SON MÉMOIRE – AVEC OPTION EN ENTREPRISE

Contenu de la formation

FORMATION SUR 2 JOURS :

1. 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.

2. Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir-faire :

- Description,
- Aspects humains et matériels,
- Méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres,
- Retro planning,
- Les labels,
- Certifications,
- L'environnement...

3. 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".





FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES CONCEVOIR SON MÉMOIRE - AVEC OPTION EN ENTREPRISE

Contenu de la formation

4. Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché :

- Le rapport d'analyse,
- Le rapport de présentation...

TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL : 2 demi-jours à définir ensemble

Accompagnement d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres :

- Décryptage du cahier des charges avec l'entreprise
- Relecture du dossier
- Structure de la réponse et amélioration du mémoire technique
- Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise





FORMULER EFFICACEMENT UNE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES CONCEVOIR SON MÉMOIRE – AVEC OPTION EN ENTREPRISE

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Etude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique
- Sur 2 demi-jours : Accompagnement d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres et mémoires techniques

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
- concevoir ou d'améliorer le process de l'élaboration du mémoire technique au sein de l'entreprise

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

- Avoir déjà répondu à des appels d'offres, ou avoir suivi le module "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés - module 1".

