

FORMATION CONTINUE



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

A partir de 1990€ nets de taxes.

100% présentiel

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

Prérequis : Sans niveau spécifique

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

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

LENS

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

DUNKERQUE

SESSION 1 : 9 et 10 septembre + 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.
- Etre 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

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

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





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

Contenu de la formation

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

Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir- faire

- Description
- Aspects humains et matériels
- Méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres
- Retroplanning
- Les labels
- Certifications
- Clause verte : l'environnement...

Astuces et conseils pour se démarquer commerciallement

- 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

Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché

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

TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL

La programmation de ces 2 demi-journées est à définir ensemble :

- Accompagnement d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres
- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relecture et amélioration de la réponse Vérification des pièces administratives
- Optimiser la forme du dossier Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise

Accompagnement individualisé au sein de l'entreprise





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

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

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

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors 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

