



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

2 jours

# Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse

## Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique

à partir de 1240 € net de taxe par participant

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

\*\* sous conditions

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

### 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 D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Demande de devis

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME 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 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"

**Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché**

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

**EN OPTION JOUR 3 : TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL**

Cf. fiche programme 'Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse (avec option en entreprise) - Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique'

- Accompagnement complètement individualisé au sein de l'entreprise
- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relire et améliorer la réponse
- Vérifier les pièces administratives
- Optimiser la forme du dossier
- Travailler sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

BEAUBAIS

COQUELLES

DUNKERQUE

LAON

LENS

NOGENT-SUR-OISE

ROUBAIX

Retrouvez toutes les informations  
sur [laho-formation.fr](http://laho-formation.fr)



**Laho**  
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



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)

## PROCHAINES SESSIONS

### AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 19 et 20 mai 2025  
Session 2 : 13 et 14 octobre 2025

### BEAUVAIS

Session 1 : 27 et 28 octobre 2025

### COQUELLES

Session 1 : 10 et 11 mars 2025  
Session 2 : 23 et 24 juin 2025

### DUNKERQUE

Session 1 : 23 et 24 juin 2025  
Session 2 : 20 et 21 novembre 2025

### LAON

Session 1 : 19 et 20 mai 2025  
Session 2 : 27 et 28 octobre 2025

### LENS

Session 1 : 31 mars et 1er avril 2025  
Session 2 : 13 et 14 octobre 2025

### NOGENT-SUR-OISE

Session 1 : 12 et 13 mai 2025

### ROUBAIX

Session 1 : 20 et 21 novembre 2025

