

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING



FORMATION INTRA

3 jours

Appels d'offres : Développer votre expertise sur les marchés publics et booster votre chiffre d'affaires Module 3 : Bien formuler vos réponses

à partir de 1950 € net de taxe par jour

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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
- Répondre en direct à un appel d'offres

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Posséder une bonne expérience sur les appels d'offres ou avoir suivi les modules 1 et/ou 2

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 Réalisation d'une étude de cas 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 Admission après réalisation d'un entretien

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



PROGRAMME DE LA FORMATION

Le développement d'une expertise en appels d'offres présente des avantages en termes de croissance et de positionnement sur le marché et en font un investissement stratégique pour de nombreuses entreprises. La clé réside dans une approche structurée, une maîtrise pointue de la réglementation qui évolue régulièrement, un développement de partenariats stratégiques, une amélioration continue de ses réponses afin de présenter des offres pertinentes.

Rappel des différentes procédures (seuils et délais) Créer et développer une relation commerciale avec les acheteurs publics

- Connaître les différents services publics
- Etudier son organigramme avant de bâtir son offre

Se faire référencer auprès de l'acheteur public, une étape indispensable

- Adapter sa communication en fonction des spécificités de l'acheteur
- Les techniques de négociation avec ce service public
- Construire un relationnel
- Les limites réglementaires de la négociation

Les écueils à éviter

Bâtir une offre commerciale adaptée et se différencier de ses concurrents

Optimiser son mémoire technique Etre force de proposition et novateur Comprendre le jugement des offres Cas pratiques

- Formuler directement une réponse à un appel d'offres, préalablement sélectionné par chaque participant et bénéficier des conseils et astuces du formateur,
- ancien acheteur public









Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ? Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.