



### 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

**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

#### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

#### PRÉ-REQUIS

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

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

#### 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

#### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Réalisation d'une étude de cas  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

#### 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
- Étudier 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

