

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



# **FORMATION INTER-ENTREPRISES\***

1 jour

Appels d'offres : Constituer un groupement pour remporter sur les marchés publics Co-traitance et sous-traitance

# à partir de 620 € net de taxe par participant

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Proposer une solution globale pour maximiser les chances de remporter un marché plus volumineux
- Etablir une stratégie gagnante en mutualisant
- Faire la différence entre alliance, co-traitance, sous-traitance
- Sécuriser ses engagements contractuels
- Mettre en valeur les atouts du groupement et bien présenter les membres

## **PUBLIC VISÉ**

Tout public

## **PRÉ-REQUIS**

Sans niveau spécifique

# **AIDES AU FINANCEMENT\*\***

Cap Emploi Opérateurs de Compétences (OPCO) France Travail Entreprise

### **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**

Demande de devis

# **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384

<sup>\*\*</sup> sous conditions

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

#### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### Co-Traitance - sous-traitance - GME (Groupement Momentané Améliorer son offre en mettant en avant les atouts et qualités d'Entreprises)

Quelle est la bonne formule pour votre activité ? Quelles sont les relations contractuelles et les responsabilités qui en découlent ?

#### Préparer son groupement d'entreprises et établir une stratégie gagnante

#### Choisir la forme, le mandataire du groupement

- Évaluer le risque partenaire
- Sécuriser ses engagements

#### Définir les règles de fonctionnement et d'organisation Optimiser sa réponse aux appels d'offres et définir la bonne stratégie pour répondre

- Acquérir une crédibilité technique et financière
- Maîtriser et optimiser les coûts

# des membres du groupement

#### Comment se démarquer commercialement?

Astuces et conseils

#### Lors de la réponse :

- Bénéficier du travail d'équipe et de l'esprit coopératif,
- Comment l'optimiser ?

#### Accroître la compétitivité de son entreprise

• Avoir du poids pour obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement

#### Favoriser la mutualisation des moyens de production ou de gestion

• Sortir de l'isolement et bénéficier de l'esprit d'équipe et d'entraide tout en gardant son indépendance









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