



**FORMATION INTER-ENTREPRISES \***

**3 jours**

**Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse (avec option en entreprise)**

**Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique**

**à partir de 1990 € 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
- Etre accompagné de manière individualisée au sein de l'entreprise sur 2 demi-journées

**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...

**TRANSFERTS DES ACQUIS EN SITUATION DE TRAVAIL**

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

- Décryptage de l'appel d'offres avec l'entreprise
- Relecture et amélioration de la réponse
- Vérification des pièces administratives
- Optimisation de la forme du dossier
- Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise

Accompagnement individualisé d'un conseiller au sein de l'entreprise pour travailler sur vos propres appels d'offres sur 2 demi-journées à programmer ensemble

## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

## AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 12, 13 octobre 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir

## LENS

Session 1 : 22, 23 juin 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir

