



### 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

#### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

*\*\* sous conditions*

#### 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

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

#### 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

### DUNKERQUE

Session 1 : 30, 31 mars 2026 et 2 demi-journées en entreprise à définir

### LENS

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

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



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 [formationcontinu@laho-formation.fr](mailto:formationcontinu@laho-formation.fr)

