Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

durée personnalisable

Appels d'offres : Formuler efficacement une réponse (avec ou sans option en entreprise)
Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique

à partir de 1240 € 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
- En option : être 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
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation

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).*

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 01/11/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

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

Module 2 : Bien concevoir son mémoire technique

durée personnalisable

PROGRAMME DE LA FORMATION

PARTIE THEORIQUE ET PRATIQUE (2 jours)

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 (1 jour - en option - 750 €)

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 :

- 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

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 16, 17 novembre 2026 et si choix de l'option, 2 demi-journées en entreprise à définir

Laho TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations **sur 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 **formationcontinue@laho-formation.fr**