Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTER-ENTREPRISES *

3 jours

Appels d'offres : Développer votre expertise sur les marchés publics et booster votre chiffre d'affaires

Module 3 : Bien formuler vos réponses

à partir de 1860 € net de taxe par participant

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

PRÉ-REQUIS

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

AIDES AU FINANCEMENT **

POLEEMPLOI

*** sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation
Réalisation d'une étude de cas
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
Admission après réalisation d'un entretien

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

** Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande)*

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
- Etudier 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