Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

MARCHES PUBLICS / PRIVES – REPONDRE ET GAGNER SES APPELS D'OFFRES

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour répondre à un appel d'offres, qu'il soit public ou privé, représente un enjeu important pour les entreprises.
Cela nécessite de connaître la réglementation des marchés et de maîtriser une mise en concurrence.
Cette formation a vocation à donner les clés de réussite pour analyser un appel d'offre et rédiger une réponse pertinente.

Durée
2 jour(s) / 14 heure(s)

Effectif
De 4 à 12 stagiaires

Tarif
1210 € NET

Code RNCP / RS
NA

Référence
ACLO-0000-RMPG-01

Cette formation appel d'offre marché public et privé à Marseille et Aix-en-Provence vise à transmettre les compétences essentielles pour réussir vos réponses aux appels d'offres publics et privés. Le programme aborde la réglementation des marchés publics et vise à maîtriser la dématérialisation et les techniques de réponse, la finalité étant de soumettre un dossier le plus convaincant possible. Vous y apprendrez à analyser un cahier des charges, à rédiger une réponse percutante et à vous adapter au mieux aux exigences des marchés. Cette formation appel d'offre à Marseille et Aix-en-Provence donne les clés pour anticiper les besoins des entreprises et maximiser vos chances de remporter des contrats.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- Formation dématérialisation des marchés publics : les fondamentaux.
- Formation dématérialisation des marchés publics : répondre avec le DUME.
- Formation devenez acteur de vos achats.
- Formation rédaction de son mémoire technique.
- Formation étude de marché Marseille.

À qui s'adresse la formation ?

Public

Toute personne devant répondre à des appels d'offres ; dirigeants, responsables, chargés d'affaires, commerciaux, assistants commerciaux, …

Prérequis

Aucun pré-requis particulier n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
– Maîtriser la réglementation des marchés publics et privés

Programme

– Le nouveau contexte des marchés publics et privés.
– L'accès aux marchés publics et privés.
– Etude du dossier de consultation des entreprises.
– Le cahier des charges et les éléments de réponse à apporter.
– La rédaction d'une réponse pertinente.
– Les fondamentaux de la dématérialisation.

Méthodes pédagogiques

– Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
– Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
– Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
– Support de formation remis aux participants.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations … qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.