Titre de la formation	Durée	Type	Tarif HT
Comment remporter les appels d'offres : stratégie et mémoire technique	7 heures (1 jour)	- Inter (à Sevran) - Intra* (dans vos locaux) - Distanciel	790 € / pers.

- **Objectifs :** Se démarquer commercialement en mettant en avant ses avantages compétitifs et répondre aux points clés du cahier des charges. Connaître et mettre en application les astuces pour que vos mémoires techniques soient complets et de qualités. Obtenir entre 80 et 100% de la note maximale des critères techniques d'évaluation.
- **Pour qui ? :** Les entreprises souhaitant améliorer le pourcentage de réussite d'obtention des marchés publics. Toute personne dont l'activité professionnelle est concernée par la réponse à des appels d'offres de marchés publics. Dirigeants d'entreprises, juristes, cadres commercial ou administratif.
- **Prérequis :** Connaissance des marchés publics. Il est recommandé d'avoir suivi la formation « comment soumissionner à un marché public » ou une équivalence.
- **Moyens pédagogiques** : Quizz interactif, cours illustré sur support Power Point, cas pratique.
- **Moyens techniques :** Un smartphone vous sera utile pour réaliser un quizz interactif (pas d'application à télécharger). Pour les formations en intra, la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion Internet.

(*Possibilité de réaliser la formation dans les locaux de votre choix. Des frais de déplacement peuvent être appliqués. Contactez-nous pour plus de précisions).

Points forts :
Identification des objectifs et conception d'un déroulé pédagogique sur-mesure. Vérification de l'acquis des connaissances lors des ateliers ainsi que du suivi de l'exécution de l'action. Votre formateur sera un ex cadre de l'administration connaissant de fait toutes les astuces pour remporter les appels d'offres.

Contenu :

Introduction

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Etablir la bonne stratégie

- Réponse aux marchés publics = investissement de long terme

Les marchés invisibles : gagner sans mise en concurrence

- Exclusions / Marché sans publicité ni mise en concurrence préalable
- Achats innovants

Comprendre le processus achat : comment se pistonner

- Schéma de principe du processus achat : de l'idée à la réalisation
- Comment anticiper, se préparer
- Fonctionnement des services d'une administration : qui fait quoi et comment

Sourcing

- Comprendre et saisir les opportunités du sourcing et se faire connaître
- Ecueils à éviter
- Programmation

Analyse du cahier des charges : « go » or « no go »

- Repérer les marchés pipés
- Comment analyser le cahier des charges : analyse du RC, CCAP, CCTP
- Stratégie d'alliance (co et sous traitance)

Comprendre le principe de sélection de l'offre

- Avant le dépôt de mon pli (phase publicité, phase questions / réponses, phase réception des plis)
- L'analyse des candidatures (focus sur les références)
- L'analyse des offres (l'offre économiquement la plus avantageuse)

Le mémoire technique

- Conseil stratégique : comment gagner du temps
- L'importance de la forme : le mémoire technique doit être / ne doit pas être
- L'importance du fond : comment bâtir une trame de mémoire technique ?
- La preuve plutôt que le marketing
- Mémoire technique : les figures imposées / libres

Amélioration continue

- Pédagogie des catastrophes : comment connaître les offres de ses concurrents
- Etablir une stratégie d'amélioration continue
- OPEN DATA

Conclusion

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction