

Titre de la formation	Durée	Lieu *	Tarif HT
<b>Comment remporter les appels d'offres : stratégie et mémoire technique</b>	1 jour	Sevran (93270) Toulouse (31000)	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, contactez-nous pour plus de précisions tarifaires liées aux frais de déplacement).

#### 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
- Quizz interactif (kahoot) de présentation du sujet

##### Adopter une stratégie commerciale « marchés publics »

- Sourcing :
  - Comprendre et saisir les opportunités du sourcing et se faire connaître
  - Ecueils à éviter
- Amélioration continue :
  - Apprendre de ses victoires mais surtout de ses échecs : comment connaître les offres de ses concurrents
  - Etablir une stratégie d'amélioration continue

## Comprendre le processus achat du secteur public / comprendre le fonctionnement interne d'une administration

- Schéma de principe du processus achat : de l'idée à la réalisation
- Comment anticiper / vous préparer
- Remporter des marchés « invisibles »
- Fonctionnement des services d'une administration : qui fait quoi et comment

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

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

## Comprendre le principe de sélection de l'offre

- Avant le dépôt de mon offre
- L'analyse des candidatures
- L'analyse des offres :
  - Offre économiquement la plus avantageuse : les critères de sélection des offres (ce qu'il faut lire entre les lignes)
  - Comprendre un rapport d'analyse des offres

## Le mémoire technique

- A quoi sert le mémoire technique ?
- Mémoire technique :
  - L'importance de la forme, la cohérence avec les autres pièces, la juste mesure : mémoire technique au poids ?
  - Mémoire technique : le fond
  - Mémoire technique efficace, les règles d'or
  - Les figures imposées (méthodologie, moyens humains et matériels, planning etc...), les figures libres

## Conclusion

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction