
LES APPELS D'OFFRE : SE DIFFÉRENCIER POUR VALORISER SA CANDIDATURE

Public

Toute personne dont l'activité est concernée par la réponse à des marchés publics.
Groupe de 6 personnes maximum.

Pré-requis

Aucun pré-requis particulier.

Objectifs

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Rédiger un mémoire technique de réponse à appel d'offres publics.
- Maîtriser le « groupement momentané d'entreprises » et la sous-traitance.
- Maîtriser l'action commerciale avant la sortie de l'appel d'offres public.

Durée

2 journées, soit 14 heures.

Lieu de formation

Au sein de notre établissement, à Avignon.

Programme

♦ *Maîtriser les principes de choix des candidats :*

- Identifier les critères de choix : le règlement de consultation.
- Maîtriser le processus de notation.
- Éviter les erreurs conduisant à l'irrégularité de l'offre.
- Identifier les décideurs et les prescripteurs.

♦ *La commission d'appel d'offre :*

- Maîtriser le timing.
- Comprendre comment la décision est prise.
- Les acteurs et leur rôle.
- Comment faire un recours ?

♦ *Le mémoire technique :*

- Décrypter le besoin client.
- Mettre en avant les atouts de son offre.
- Les différents styles.
- Les différentes étapes de la construction d'un mémoire technique.
- « Best practices ».

- ♦ *Maîtriser l'action commerciale avant la sortie de l'appel d'offres public :*
 - Maîtriser la chronologie d'un appel d'offres pour solliciter le client au bon moment.
 - Identifier les acteurs: décideurs, prescripteurs internes et externes.
 - Identifier les bonnes cibles en fonction de son positionnement.
- ♦ *Maîtriser le « groupement momentané d'entreprises » :*
 - Maîtriser les principes de la cotraitance.
 - Choisir le mandataire du groupement.
 - Identifier les avantages et les contraintes de la cotraitance.
 - Identifier les responsabilités de chaque membre du groupement.
- ♦ *Maîtriser la sous-traitance :*
 - Maîtriser les principes de la sous-traitance et ses limites réglementaires.
 - Choisir un sous-traitant pour valoriser son offre.
 - Identifier les avantages et les contraintes de la sous-traitance.
 - Intégrer l'offre du sous-traitant, en faire un avantage.
- ♦ *Piloter le ou les partenaires pour remettre une réponse commune :*
 - Elaborer une stratégie de réponse commune.
 - Mettre en avant les synergies.
 - Rédiger en commun.
 - Remettre la une réponse commune sous forme dématérialisée.

Moyens Pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices de mise en pratique sur cas concrets.

Travail de réflexion individuelle ou en sous-groupe par mises en situations.

Support de formation.

Évaluation de la formation / Sanction de la formation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire et commentaires du formateur remise à chaque participant.