

COMPRENDRE, OSER, GAGNER LES MARCHES PUBLICS : Les bases pour se lancer

Vous souhaitez **booster votre chiffre d'affaires** en vous positionnant sur les marchés publics.

Pour construire une **réponse pertinente et adaptée**, satisfaisant aux exigences des acheteurs, vous devez connaître les rouages et les étapes incontournables de la commande publique.

Une journée pour appréhender le processus de réponse aux marchés publics en toute sérénité et acquérir les clés pour gagner

Objectifs

- Acquérir les principes de base du process de réponse à un marché public : avant, pendant et après la consultation
- Identifier, composer et organiser les éléments du dossier de réponse
- Savoir construire le plan du mémoire technique permettant de se différencier tout en respectant les prescriptions du cahier des charges
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics (veille publicitaire, réponses et factures)
- Trouver le bon équilibre entre investissement mis dans la réponse et chances d'obtenir le marché

Public concerné	Lieu	Durée	Prix/Participant
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant, Artisan, Entrepreneur, Cadre commercial ou administratif, toute personne souhaitant acquérir les principes de base pour répondre aux marchés Publics 	Lyon	 1 Jour (7 heures)	 595 € HT

Programme

Comprendre :

- Les fondamentaux des marchés publics :
 - ✓ Principes, acteurs, principales procédures (MAPA, Appel d'Offres) et règles de publicité
 - ✓ Mode de fonctionnement : Dématérialisation (notions), MPS, Délais, Attribution
- La veille publicitaire : Comment identifier et sélectionner les appels d'offres. Organiser sa veille
- Les documents constitutifs de la consultation et de l'offre : AE, RC, CCAP, CCTP, DPGF, Mémoire Technique, DUME
- La dématérialisation des marchés publics : MPS, CSE, profil acheteur, facturation, DUME

Oser :

- Lever les freins : prospection et organisation « Marchés publics »
- Développer sa notoriété auprès des décideurs (Qui/Quand/Comment ?)
- Valoriser ses compétences
- Décoder les consultations : Mise en évidence des points clés et de vigilance, Analyse de la concurrence, Pertinence de la réponse

Gagner :

- Définir la stratégie de réponse gagnante et Différencier sa société
- Répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics
- Organiser la production de la réponse (structuration et rédaction) et Constituer son dossier de référence
- Préparer le dossier technique (Savoir définir le plan et la structure du mémoire technique, plan de progrès...)
- Gérer l'après consultation (mise en œuvre, suivi, offre non retenue)

Pourquoi choisir la formation AO-C ?

- Remise à chaque participant d'une **bibliothèque** de fiches pratiques, de **matrices** de documents de réponse et du **Plan du mémoire technique** de référence
- Formation **intra entreprise personnalisable** selon les besoins (sur devis)
- **Suivi** post-formation assuré par la formatrice : Entretien téléphonique 1 mois après la formation
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de **15 ans d'expérience** en marchés publics.

Moyens pédagogiques

- **Méthodologie** pour organiser et composer son dossier de référence d'offre aux marchés publics
- **Mise en application** : Mise en place d'une veille publicitaire et retrait d'un dossier sur un profil acheteur. Lecture du DCE
- **Formation à pédagogie active** alliant la théorie et la mise en pratique.
- **Le contenu opérationnel** pour une application immédiate

Prérequis

- **Connaissance de base** de l'outil informatique
- **Un minimum de 2 participants** est requis pour la tenue de la formation.