



APPELS D'OFFRES CONSEILS
Comprendre, Oser, Gagner

Catalogue des formations

2025

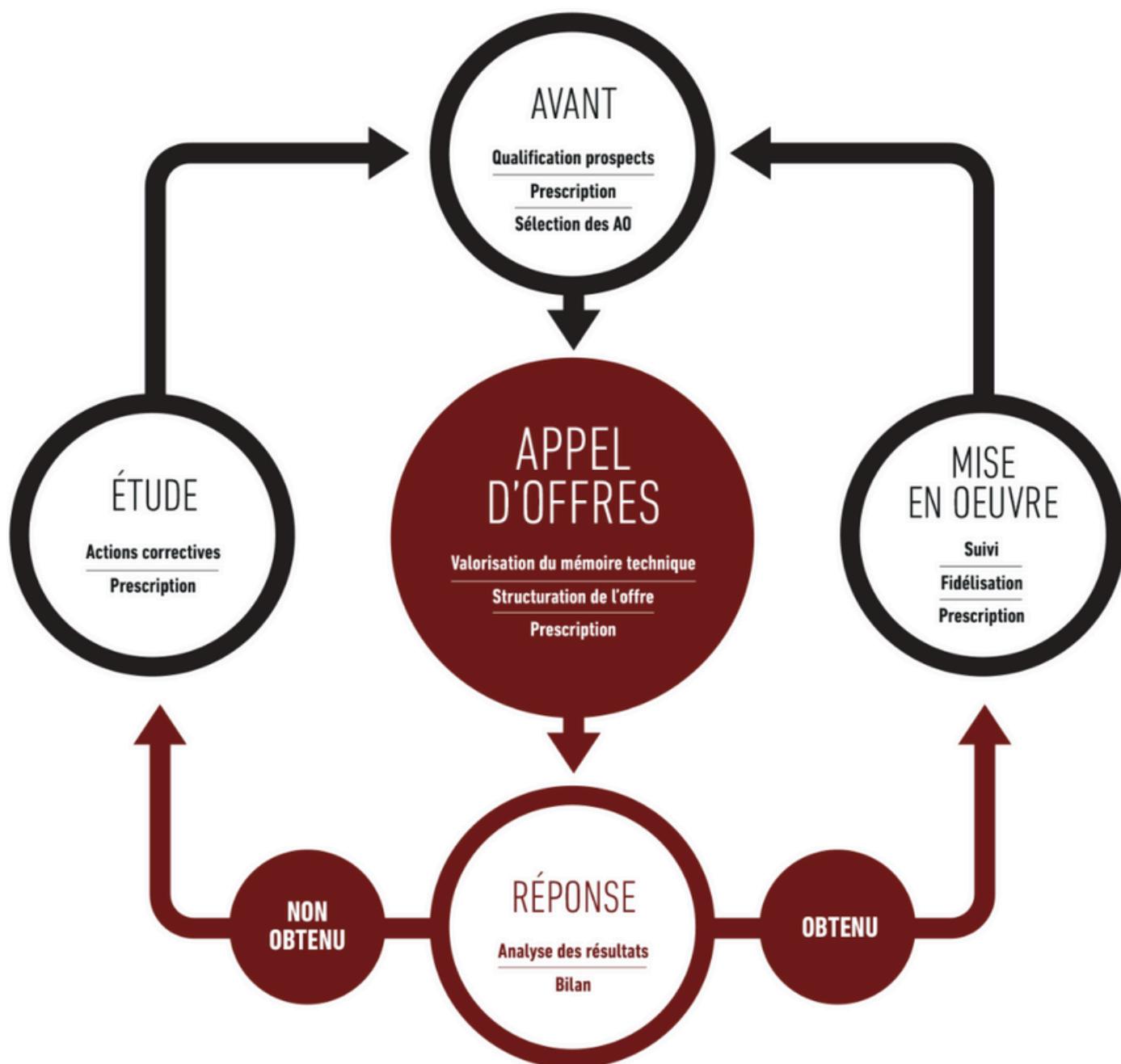


09 54 86 23 09

contact@ao-c.fr

<https://appelsoffres-conseils.fr>

LE PROCESS GAGNANT DE RÉPONSE À UN MARCHÉ PUBLIC



Que vous ayez déjà répondu à un marché public ou que vous soyez novice, **APPELS D'OFFRES CONSEILS** vous propose un accompagnement personnalisé & sur-mesure.

“

Notre équipe de spécialistes vous accompagne au moyen d'une méthodologie fondée sur **plus de 30 ans d'expertise en performance commerciale, dont 15 ans en efficience "Marchés Publics"**.

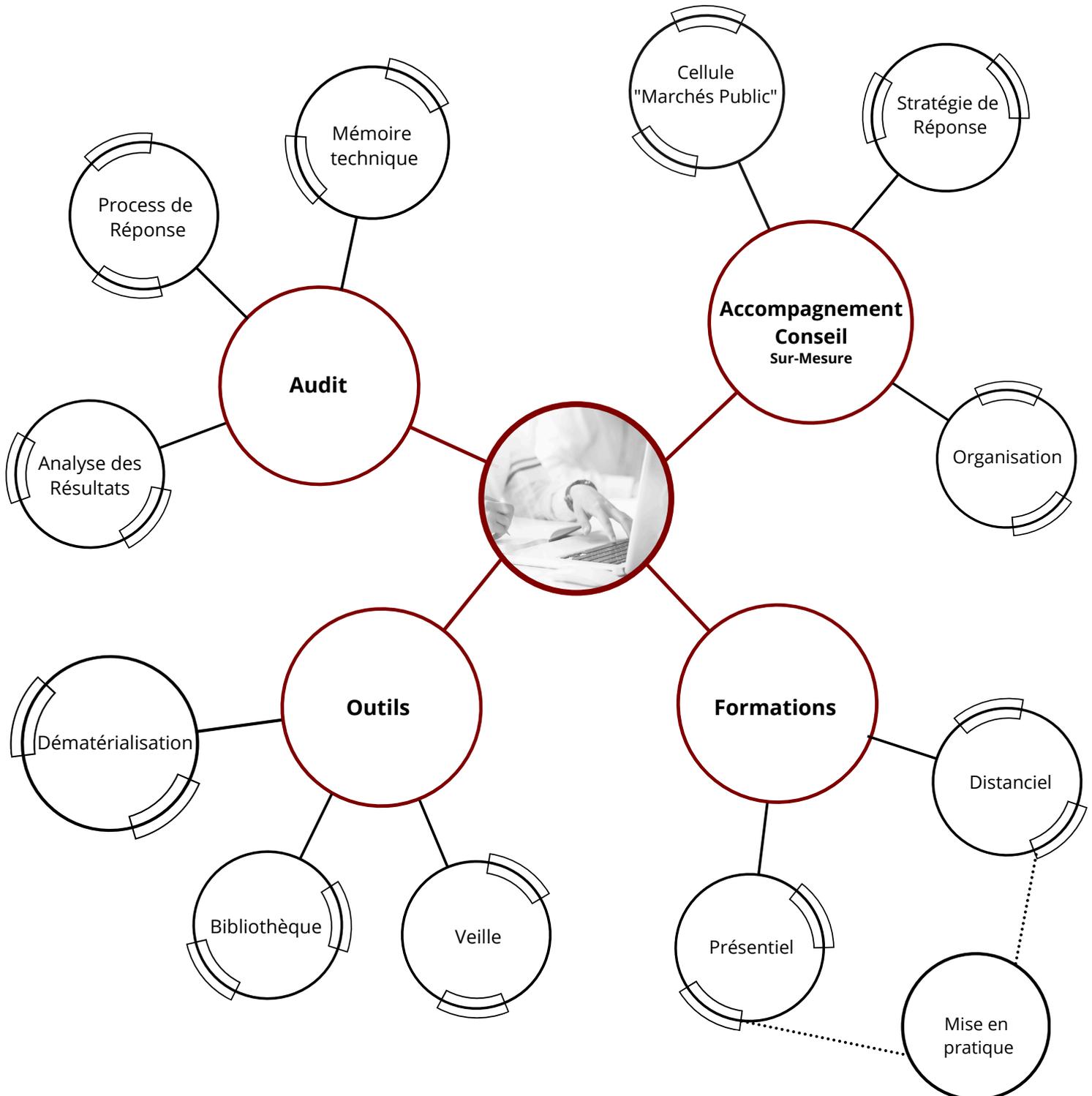
Notre savoir-faire, en constante évolution, vous aide à comprendre et à **maîtriser les clefs du succès** grâce à nos formations à **pédagogie active** et au **contenu opérationnel** et **pragmatique**.

Le monde de la commande publique et ses procédures, la réglementation des Marchés Publics ainsi que les enjeux des entreprises présentes sur le secteur public n'ont **plus de secrets** pour nous.

Nous n'utilisons pas d'outils qui standardisent le process de réponses aux Marchés Publics.

”

L'équipe AOC





ACCOMPAGNEMENT

Audit du process de réponse

Conseil et Stratégie pour augmenter votre efficacité "Marchés publics"

Externalisation : La réponse aux appels d'offres de A à Z

Suivi personnalisé: de la veille à l'attribution des marchés



MÉMOIRE TECHNIQUE

Audit & préconisations

Refonte

Rédaction



STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ADAPTÉE AUX MARCHÉS PUBLICS

Agir en amont et vous différencier pour augmenter vos chances de succès



FORMATION

Comprendre, oser, gagner les marchés publics

Elaboration du Mémoire

Technique de référence de votre entreprise

Dématérialisation des marchés publics

Développer votre notoriété auprès des acheteurs publics

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU FINANCEMENT DE L'ENSEMBLE DES FINANCEURS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (OPCO)

3 étapes incontournables sont nécessaires pour remporter un marché public

COMPRENDRE

- L'**Organisation de la veille** : identifier et sélectionner les appels d'offres
- Les **fondamentaux** des marchés publics
- La **dématérialisation** des marchés publics
- Les documents constitutifs de la consultation (**DCE**) : Acte d'engagement, RC, CCAP, CCTP, BPU, DPGF ...
- Le **Mémoire Technique**

OSER

- **Lever les freins**
- Développer sa **notoriété** auprès des acheteurs publics (qui/quand/comment)
- Valoriser ses **compétences** (innovation)
- **Décoder les consultations** : Mise en évidence des points clés et de vigilance, analyse de la concurrence, pertinence de la réponse

GAGNER

- Définir sa **stratégie de réponse** en différenciant sa société
- Répondre efficacement aux attentes des **acheteurs publics**
- **Organiser** la production de la réponse (structuration et rédaction)
- **Construire, rédiger et mettre en forme** le Mémoire Technique
- Gérer l'**Après consultation** (Analyse des offres non-retenues, Déploiement, Suivi,...)

POURQUOI CHOISIR

LES FORMATIONS AOC

NOS FORMATIONS SONT :

- ✓ Assurées en **présentiel** comme en **distanciel**, en **intra et inter-entreprise**.
- ✓ Dispensées par des formateurs possédant **plus de 15 ans d'expériences en Marchés Publics et ayant la compétence** de votre secteur d'activité et des enjeux de votre métier
- ✓ A **pédagogie active**, alliant théorie et mise en pratique.
- ✓ **Personnalisées**, selon la typologie de l'entreprise et les besoins spécifiques des stagiaires.
- ✓ En **Session de 8 participants maximum**

A L'ISSUE DE NOS FORMATIONS, AOC :

- ✓ Vous remet une **bibliothèque de documents pratiques** (supports pédagogiques et outils réutilisables).
- ✓ Vous assure des **compétences directement exploitables**.
- ✓ Vous propose un **suivi post-formation**, pour un accompagnement prolongé.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU FINANCEMENT DE L'ENSEMBLE DES FINANCEURS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (OPCO)

EN SAVOIR PLUS SUR

NOTRE PÉDAGOGIE

PÉDAGOGIE

- **Apport théorique** mais l'équipe AOC priorise **l'étude de cas** et la **mise en pratique** permettant de **valider les acquis** des stagiaires.
- **Exercices ludiques adaptés** (mots croisés, QCM, ludopédagogie, ...), **mises en application**.
- Temps dédié à **l'ancrage des savoirs** dans la réalité de chacun.
- **Retours d'expériences, cas réels d'entreprises**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Validation des acquis** des stagiaires en contrôle continu tout au long de la formation.
- **Evaluation à chaud en clôture de formation:** satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques .
- **Auto-évaluation des acquis** pré et post formation pour mesurer la progression de chaque participant
- **Evaluation de la satisfaction** des stagiaires sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation.
- **Evaluation de la session de formation par l'intervenant (e)**

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

- **Préparation en amont et adaptation de la formation** grâce à un questionnaire préalable afin d'évaluer les attentes et besoins des stagiaires.
- Utilisation de **cas concrets, mises en situation, échanges de pratiques**, alternance entre sessions collectives et approches individuelles permettant de **lever les freins de chacun**.
- Nous conseillons un **accompagnement prolongé** sur les 2 à 3 premiers appels d'offres afin d'**assurer l'ancrage des acquis** et du transfert de compétences en situation professionnelle.

EN SAVOIR PLUS SUR

LES MODALITÉS

HORAIRES ET CONTACT

- **Ouvert du Lundi au Vendredi de 9h00 à 18h30.**
- **09 54 86 23 09**
- **contact@ao-c.fr**

DÉLAI D'ACCÈS

- Notre organisme s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative à nos formations.
- Nous envisagerons ensemble de la date appropriée de mise en œuvre de la formation en fonction de vos besoins et de vos enjeux, au plus tard dans le mois qui suit votre demande.

MODALITÉS

- **Modalités techniques FOAD:** Nos formations sont également accessibles en distanciel depuis un lien web envoyé en amont, redirigeant les stagiaires sur une plateforme gratuite de classes virtuelles. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Zoom.
Prérequis : un poste informatique équipé d'un dispositif sonore, d'un micro et d'une webcam.
- **Accessibilité du public en situation de handicap:** Nos formations sont ouvertes à tous. Cependant, nous vous invitons à prendre contact avec notre référente handicap (florencerevol@ao-c.fr / 06 16 67 31 45), en amont de la formation, afin de prendre toutes les mesures nécessaires pour vous dispenser la formation dans les meilleures conditions et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités . Le cas échéant, si nous n'étions pas en mesure de vous accueillir, nous saurions vous orienter vers notre partenaire l'Agefiph.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU FINANCEMENT DE L'ENSEMBLE DES FINANCEURS DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE (OPCO)

100%

des **formations personnalisées** selon les besoins des apprenants

96%

de **taux satisfaction** des stagiaires

100%

de nos stagiaires **recommandent nos formations**

99%

de nos stagiaires jugent la **formation immédiatement applicable**

Depuis 2019, **jours de formation** réalisée

150

Taux **d'abandon en cours de formation**

0 %

COMPRENDRE, OSER, GAGNER LES MARCHÉS 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 processus 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 | Prérequis | Durée | Prix/Participant |
|---|-------------------------|---------------------------------------|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant(e), Chargé(e) d'études, Chargé(e) d'affaires, personnel administratif, toute personne souhaitant acquérir les principes de base pour répondre aux marchés Publics | Lyon - Inter Entreprise | Bonne maîtrise de la langue française |  1 Jour (7 heures) |  599 € HT |

Programme

Comprendre :

- Les fondamentaux de la commande publique, code 1^{er} avril 2019 :
 - √ Principes, acteurs, principales procédures (MAPA, Appel d'Offres) et règles de publicité
 - √ Mode de fonctionnement : Délais, Attribution, Exécution, Suivi
- 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
- La dématérialisation des marchés publics : CSE, profil acheteur, facturation, DUME

Oser :

- Lever les freins : Convaincre efficacement et légalement les prescripteurs dans un contexte marchés publics (Qui/Quand/Comment ?)
- Décoder les consultations : Mise en évidence des points clés et de vigilance, analyse de la concurrence, pertinence de la réponse
- Analyser le circuit de décision (qui, quand, comment ?)

Gagner :

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

Pourquoi choisir la formation AO-C

- Le contenu opérationnel pour une mise en œuvre immédiate
- Formation élaborée en collaboration avec acteurs publics qui ont fourni des documents d'analyse
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 15 ans d'expérience en marchés publics
- Session de 8 participants maximum
- Formation intra entreprise personnalisable selon les besoins (sur devis)

Moyens pédagogiques

- Méthodologie pour organiser et composer son dossier de réponse
- Formation à pédagogie active alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entreprises
- Trucs et astuces pour gagner dans la mise en forme des documents
- Remise d'une bibliothèque de documents pratiques

Modalités d'évaluation

- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction complété par les participants.
- Certificat de participation remis à l'issue de la formation.

COMPRENDRE, OSER, GAGNER LES MARCHES PUBLICS : Maîtriser le process de réponse

Vous souhaitez acquérir le savoir-faire « Marché Public » et appréhender les mécanismes de la commande publique pour constituer un dossier de candidature gagnant et comprendre les règles d'exécution d'un marché public. Deux jours pour maîtriser le processus de réponse aux marchés publics en toute sérénité et acquérir les clés pour optimiser vos chances de succès.

Objectifs

- Maîtriser les points clés du process de réponse à un marché public : avant, pendant et après la consultation
- Identifier, organiser et rédiger les éléments du dossier de réponse (Candidature, offre et mémoire technique)
- Créer la structure optimisée de votre mémoire technique de référence, en prenant en compte les spécificités de votre secteur d'activité, les caractéristiques récurrentes des DCE dans ce secteur, ainsi que les attentes de l'acheteur public,
- Auditer le mémoire technique de l'entreprise
- Savoir rédiger son mémoire technique avec pertinence (fond et forme) afin de vous démarquer de la concurrence
- Maîtriser la dématérialisation des marchés publics (veille publicitaire, réponses et factures)

| Public concerné | Lieu | Prérequis | Durée | Prix/Participant |
|---|-----------------------------|---------------------------------------|---|--|
| Dirigeant(e), Chargé(e) d'études, Chargé(e) d'affaires, personnel administratif, toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner les compétences pour répondre aux marchés | Lyon Inter Entreprise | Bonne maîtrise de la langue française |  2 Jours (14 heures) |  1200 € HT |

Programme

Comprendre :

- Les fondamentaux de la commande publique, code 1^{er} avril 2019 :
 - √ Principes, aspects juridiques, acteurs, principales procédures (MAPA, Appel d'Offres) et règles de publicité
 - √ Mode de fonctionnement : Délais, Attribution, Exécution, Suivi
- 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 : CSE, profil acheteur, facturation, DUME

Oser :

- Lever les freins : Convaincre efficacement et légalement les prescripteurs dans un contexte de commande publique (Qui/Quand/Comment ?)
- Décoder les consultations : Mise en évidence des points clés et de vigilance, analyse de la concurrence, pertinence de la réponse
- Analyser le circuit de décision des pouvoirs adjudicateurs (qui, quand, comment ?)

Gagner :

- Définir sa stratégie de réponse gagnante tout en différenciant sa société
- Savoir répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics
- Constituer son dossier de référence (Quels documents, Quel format, Quel contenu, Quelle information à valoriser ?)
- Organiser la production de la réponse (structuration et rédaction)
- Auditer le mémoire technique de l'entreprise, Définir le plan et la structure optimisée du mémoire technique,)
- Gérer l'après consultation (analyse offre non retenue, mise en œuvre, suivi et rentabilité du contrat)

Pourquoi choisir la formation AO-C

- Le contenu opérationnel pour une mise en œuvre immédiate
- Formation élaborée en collaboration avec acteurs publics qui ont fourni des documents d'analyse
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 15 ans d'expérience
- Session de 8 participants maximum
- Formation intra entreprise personnalisable selon les besoins (sur devis)

Moyens pédagogiques

- Méthodologie pour organiser et composer son dossier de réponse
- Formation à pédagogie active alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entreprises
- Trucs et astuces pour gagner dans la mise en forme des documents
- Remise d'une bibliothèque de documents pratiques

Modalités d'évaluation

- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction complété par les participants.
- Certificat de participation remis à l'issue de la formation.

CONCEVOIR SON MEMOIRE TECHNIQUE DE REFERENCE

Un appel d'offres de Marché Public est un recrutement sur CV sans entretien !

Vos chances de remporter un marché public dépendent principalement de la **qualité** de votre mémoire technique. Il est donc essentiel de **comprendre les attentes du pouvoir adjudicateur**, de valoriser votre **savoir-faire** et de vous **différencier** de la concurrence afin de rendre votre mémoire technique **efficace**.

Tous les efforts commerciaux investis en amont du marché peuvent être ruinés si votre mémoire technique ne réussit pas à **convaincre l'acheteur public** de votre capacité, de votre engagement et de votre compétence !

Objectifs

- Appréhender les enjeux de la note technique en marché public
- Concevoir un mémoire technique de référence adaptable à chaque consultation
- Savoir définir le plan du mémoire technique en fonction des attentes de l'acheteur public
- Rédiger avec pertinence son mémoire technique et rendre son contenu efficace afin d'optimiser ses chances de succès
- Se démarquer de la concurrence par un mémoire technique optimal et adapté
- Optimiser le ratio temps passé / taux de succès en définissant un processus structuré de vos réponses

| Public concerné | Lieu | Prérequis | Durée | Prix/Participant |
|---|-----------------------------|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant(e), Chargé(e) d'études, Chargé(e) d'affaires, personnel administratif, toute personne ayant en charge la rédaction des offres de marchés publics. | Lyon Inter entreprise | Bonne maîtrise de la langue française |  2 Jours (14 heures) |  1200 € HT |

Programme

Comprendre les attentes de la collectivité

- Les principes et règles de l'achat public
- Analyser le circuit de décision des pouvoirs adjudicateurs (qui, quand, comment ?)
- Comment se placer en amont du cahier des charges
- Identifier les attentes de la collectivité exprimées dans le dossier de Consultation et le CCTP pour y répondre efficacement

Construire ou améliorer votre mémoire technique de référence

- Méthodologie pour formaliser votre mémoire technique gagnant : Bâtir le plan de son mémoire technique en fonction des critères de sélection des offres
- Méthodologie de la mise en forme : travailler la présentation pour donner envie à l'acheteur de découvrir votre offre
- Rédaction du mémoire technique : construire l'argumentaire pour convaincre l'acheteur de choisir votre entreprise
- Trouver le bon équilibre entre investissement mis dans la réponse et chances d'obtenir le marché

Exercice pratique

- Savoir identifier un bon mémoire technique : étude de mémoires techniques référents
- Savoir adapter son mémoire technique de référence en fonction des consultations
- Optimiser les outils de réponse existants
- Enrichir et organiser les ressources visuelles

Pourquoi choisir la formation AO-C

- Construction du Plan du mémoire technique de référence de votre entreprise
- Formation personnalisée conformément aux objectifs et aux caractéristiques de votre métier
- Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 15 ans d'expérience
- Session de 8 participants maximum

Moyens pédagogiques

- Méthodologie pour composer et rédiger votre mémoire technique de référence
- Formation à pédagogie active alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entreprises, analyse de pratique fournis par des acheteurs publics
- Analyse et préconisations sur le mémoire technique de votre entreprise

Modalités d'évaluation

- Acquis évalués en cours et en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction complété par les participants.
- Certificat de participation remis à l'issue de la formation.

DEVELOPPER SA NOTORIETE AUPRES DES ACHETEURS PUBLICS

Vous souhaitez optimiser vos chances de succès sur les marchés publics. Cette formation vous donne les clés pour maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie adaptée au secteur public pour convaincre efficacement et légalement vos prescripteurs.

Objectifs

- Avoir les éléments clés pour assurer une prospection efficace, à valeur ajoutée et légale
- Acquérir une organisation et une méthode de prospection simple, opérationnelle, efficace adaptée au secteur public
- Réaliser un argumentaire et une grille de réponse aux objections
- Renforcer son discours et son impact au téléphone pour accroître le nombre de ses rendez-vous

| Public concerné | Lieu | Prérequis | Durée | Prix/Participant |
|---|-------------------------|---------------------------------------|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Dirigeant(e), Chargé(e) d'affaires, toute personne responsable du développement commercial sur les marchés publics. | Lyon - Inter Entreprise | Bonne maîtrise de la langue française |  1 Jour (7 heures) |  599 € HT |

Programme

Comprendre l'organisation de l'achat public

- Les différentes politiques d'achat publiques
- Les prérequis nécessaires à une prospection efficace
- Anticiper les marchés à venir, mesurez le volume des marchés sur une période donnée
- Référencer votre entreprise : Sourcing
- Définir les objectifs, les cibles, les enjeux
- Analyser le circuit de décision des pouvoirs adjudicateurs (qui, quand, comment ?)

Se positionner face à l'acheteur public

- Prendre RV : Franchir les barrages avec aisance. Susciter immédiatement l'intérêt, donner envie d'être reçu.
- Rôle et positionnement face à un acheteur public
- Construire un discours et un argumentaire pertinent
- Écouter pour découvrir les motivations et besoins du prospect.

Savoir préparer et présenter son offre à l'acheteur :

- Choisir sa stratégie commerciale et bâtir un plan d'actions
- Déterminer les documents commerciaux à valoriser
- Faire face aux situations difficiles de la prospection
- Répondre aux objections spécifiques à la prospection.

Mise en application : GCM - Rédaction du pitch de son entreprise, Mise en situation

| Pourquoi choisir la formation AO-C | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Remise d'un Guide d'entretien et de réponse aux objections • Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 20 ans d'expérience en marchés publics et performance commerciale • Session de 8 participants maximum • Formation intra entreprise personnalisable selon les besoins (sur devis) • État des lieux de mon portefeuille d'affaires | <ul style="list-style-type: none"> • Guide de traitement des objections à la prise de rendez-vous. • Rédaction d'accroches personnalisées par typologie de client • Mise en place d'un tableau de pilotage de l'activité commerciale • Mise en application : simulation de séance de prise de RV | <ul style="list-style-type: none"> • Acquis évalués en cours et en fin de formation. • Questionnaire de satisfaction complété par les participants. • Certificat de participation remis à l'issue de la formation. |

PRATIQUES DEMATERIALISEES DES MARCHES PUBLICS

La dématérialisation de la réponse aux marchés publics est obligatoire depuis le 1^{er} octobre 2018. Les modalités de réponse aux consultations par voie dématérialisée sont précises et nécessitent une approche structurée et méthodique. Le dépôt des factures sur le portail Chorus est obligatoire pour toutes les entreprises

Objectifs

- S'adapter aux évolutions des marchés publics pour réussir ses réponses électroniques.
- Mettre en place une organisation interne souple et efficace
- Comprendre le fonctionnement d'une plateforme de dématérialisation
- Les clés pour remettre une candidature et une offre dans les règles de l'art
- S'entraîner à répondre à une consultation par voie électronique.
- Appréhender la facturation dématérialisée CHORUS PRO

Compétences mélièr : À l'issue de la formation, vous serez en mesure de mettre en place la dématérialisation des marchés publics au sein de votre structure.

| Public concerné | Lieu | Prérequis | Durée | Prix/Participant |
|--|-------------------------|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Toute personne devant participer à la mise en place des procédures dématérialisées au sein de l'entreprise | Lyon - Inter Entreprise | Connaissance de base de l'outil informatique |  1 Jour (7 heures) |  650 € HT |

Programme

La dématérialisation :

- Principes et process de dématérialisation des marchés publics
- Cadre réglementaire et juridique dans lequel s'inscrit la dématérialisation
- Le DUME

Le Certificat de Signature Electronique (CSE) et profil acheteur

- Présentation et caractéristiques détaillées du fonctionnement d'un profil acheteur
- Maîtrise de la veille publicitaire des Avis d'Appel Public à la Concurrence (AAPC) sur plateforme gratuite
- Principe et fonctionnement du CSE
- Exercice pratique : Utilisation d'un CSE pour répondre à une consultation

L'organisation et la préparation de la réponse électronique

- Méthodologie et organisation pour optimiser son temps (trucs et astuces, espace commun de travail, ...)
- Préparation de sa base documentaire (Classement, numérisation, nommage, ...)

Pour une pratique concrète de la réponse dématérialisée

- Toutes les étapes de la réponse dématérialisée
- Exercice pratique : Simulation d'une réponse en ligne avec un CSE sur les plateformes leaders (découverte, prise en main, constitution d'un dossier, confirmation de dépôt par mail)

La facturation dématérialisée CHORUS PRO

- Réaliser des factures dématérialisées sur la plateforme CHORUS PRO
- Assurer un suivi de leur traitement pour veiller à un règlement dans les délais impartis.

| Pourquoi choisir le formation AO-C | Moyens pédagogiques | Modalités d'évaluation |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Le contenu opérationnel pour une mise en œuvre immédiate • Formation dispensée par une intervenante ayant plus de 15 ans d'expérience en marchés publics • Session de 8 participants maximum • Formation intra entreprise personnalisable selon les besoins (sur devis) | <ul style="list-style-type: none"> • Méthodologie pour organiser et composer son dossier de réponse dématérialisée • Formation à pédagogie active alliant la théorie et la mise en pratique. • Mise en application : Dépôt d'un dossier sur plusieurs plateformes et d'une facture sur CHORUS PRO • Respect du rythme de travail de chaque participant | <ul style="list-style-type: none"> • Acquis évalués en cours et en fin de formation. • Questionnaire de satisfaction complété par les participants. • Certificat de participation remis à l'issue de la formation. |

- **Sophie LEPRON** - Responsable des appels d'offres, Conservation préventive et curative du Patrimoine écrit

Nos prestations sont la plupart du temps issues d'appels d'offres et depuis quelques temps nous savions qu'il manquait une véritable structure à nos réponses. Florence nous a permis de comprendre les enjeux d'un dossier bien organisé et l'intérêt à agir bien en amont de la parution d'un marché public.

Merci Florence pour votre disponibilité et votre professionnalisme !

- **Sébastien MUGEL** - Fondateur, Conception Graphique Multimédia

Après une quinzaine d'année à diriger seul ma structure et le démarchage régulier plus ou moins efficace de nouveaux prospects, le temps était venu de prendre du recul et tenter de renouveler ma clientèle en me positionnant sur les Marchés Publics. C'est un univers quasiment inaccessible sans formation préalable, qui demande une méthodologie complexe nécessitant un accompagnement rapproché, une véritable mise à nu de notre identité et de notre positionnement en temps que structure.

Le résultat de ma rencontre avec Florence et Appels d'Offres Conseils est bien au delà de ce que ce que je pouvais imaginer. Un travail de fond m'a permis de faire un bilan détaillé et structuré de mon activité, de mon parcours, une réflexion approfondie sur ma méthodologie de travail, le tout matérialisé dans un Mémoire Technique de référence d'une qualité simplement irréprochable.

Aucun détail ou zone d'ombre n'échappe à Florence qui dirige l'accompagnement d'une main ferme et avisée.

D'une grande qualité humaine en générale et d'écoute en particulier, sa rigueur et son professionnalisme sont d'une efficacité redoutable.

Les lacunes et points perfectibles sont identifiés et traités sans langue de bois.

Plus qu'un accompagnement ponctuel, j'ai trouvé avec Appels d'Offres Conseil et Florence un véritable partenariat technique qui élève un peu plus à chaque nouvel échange l'ensemble de ma structure.

Je recommande vivement cette expérience à toute structure souhaitant optimiser et débloquer son plein potentiel.

- **Jean-Charles Saliba** - Fondateur, Formation spécialisé en prévention du risque routier au travail

L'expérience, le dynamisme et la conviction de Florence Revol m'ont permis de franchir le pas et de lui faire confiance pour m'accompagner lors de mes premiers pas dans la réponse aux consultations publiques.

Ce monde m'étant totalement inconnu, son accompagnement de grande qualité a été très pertinent et très efficace. Une première réponse à une première consultation a été faite ensemble, dont je suis en attente de réponse.

Dans tous les cas, j'ai maintenant les clés pour continuer dans ce sens.

Merci à Florence.

CERTIFICATIONS

QUALIOPi & DATADOCK

APPELS D'OFFRES CONSEILS - est référencé Datadock et répond aux critères du Décret Qualité du 30 juin 2015



APPELS D'OFFRES CONSEILS - La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:
Actions de formation.

