

PACK STARTER

Public concerné :

Dirigeant, commercial, juriste, fonction administrative qui seront amenés à répondre à des appels d'offres publics.

→ **Entreprises partant de 0 et souhaitant se lancer dans les marchés publics**

Objectifs pédagogiques :

- Avoir un aperçu synthétique des règles des marchés publics
- Savoir décrypter un cahier des charges.
- Avoir un aperçu synthétique des règles des marchés publics afin de pouvoir élaborer une réponse adaptée
- Savoir répondre à un marché public sans vice de forme.
- 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 trucs et 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.

Pré-requis :

Aucun

Durée de la formation et modalités d'organisation:

- 4 journées (28 heures)
- 8 personnes maximum par session

Délai de prévenance :

- 2 semaines avant la date de la formation

Tarif (TVA inclus) :

- Formation forcément en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis.

Moyens et méthodes pédagogiques :

L'ensemble de la formation prend comme support un marché auquel l'entreprise répondra
Quizz interactif, cours illustré sur support Power Point.

Profil du formateur :

Jérôme ANDRE. Ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

Moyens techniques :

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est google meet

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous :

Tel : 03 73 61 02 04

Courriel : m.andre@mpaccompagnement.fr

Contenu de la formation :

INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Jour 1 & 2 : INITIATION AUX MARCHES PUBLICS & MARCHES PUBLICS : COMMENT REPOINDRE

- Qu'est-ce qu'un marché public ?
- Comprendre un marché public : phase passation
- Comprendre un marché public : phase exécution
- Quel est le déroulé d'une procédure (qui fait quoi et quand) ?
- Trouver les appels d'offres
- Retirer le cahier des charges : le profil acheteur
- Constitution de la candidature
- Constitution de l'offre
- Dépôt du pli via le profil acheteur

Jour 3 & 4 : MEMOIRE TECHNIQUE ET STRATEGIE

- Etablir la bonne stratégie
- Les marchés invisibles, gagner sans mise en concurrence
- Comprendre le fonctionnement interne d'une administration
- Sourcing
- Analyse du cahier des charges : « go » or « no go »
- Comprendre le principe de sélection de l'offre
- Le mémoire technique
- Amélioration continue

CONCLUSION

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction