

Parcours  
formation

Ce module peut être suivi seul ou dans le cadre du parcours  
« Booster votre chiffre d'affaires en vous professionnalisant sur les  
appels d'offres ».

### Agenda 2020

- **AMIENS : 03.27.51.34.73**  
- 06, 07 avril
- **BEAUVAIS : 03.44.66.45.60**  
- 25, 26 juin  
- 08, 09 octobre
- **CALAIS : 03.27.51.34.73**  
- 04, 05 mai
- **LAON : 03.23.27.18.69**  
- 27, 28 avril
- **LENS : 03.21.79.42.62**  
- 29, 30 juin
- **ROUBAIX : 03.20.28.29.05**  
- 11, 12 mai
- **VALENCIENNES : 03.27.51.34.73**  
- 02, 03 juin

### OBJECTIFS

- Mettre en place une stratégie gagnante.
- Rédiger un bon mémoire technique.
- Se différencier de ses concurrents.

### PUBLIC

- Les services en charge de la réponse à un marché public ou privé.

### PREREQUIS

- Avoir déjà répondu à des appels d'offres, ou avoir suivi le module "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics et privés".

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Apport de connaissance.
- Etudes de cas, mise en situation.
- Remise d'un support pédagogique.

### MODALITE D'EVALUATION

- Evaluation de satisfaction de fin de stage.

**1 240 €**

Par session et par participant, nets de taxes

**1 860 €**

Avec option transfert des acquis, par session et par participant, nets de taxes.

#### DUREE

2 jours (14 heures) en collectif

Option transfert des acquis : 2 demi-journées (7 heures) en individuel)

## CONTENU

### 1. Jours 1 et 2 : formation collective

- Identifier la démarche de mise en œuvre de la procédure de réponse à un appel d'offres : les points-clés du traitement.
- Définir la bonne stratégie pour répondre.
- Savoir détecter l'appel d'offres "bidon".
- Savoir traiter les quatre phases de la vente en un seul passage.
- Obtenir l'information manquante et, au besoin, apporter des correctifs à l'offre.
- Connaître et agir sur les décisionnaires : méthode GRID.
- Préparer un mémoire technique et valoriser son savoir-faire : description, aspects humains et matériels, méthodologie et processus adapté à chaque appel d'offres, retro planning, les labels, certifications, l'environnement...
- Astuces et conseils pour se démarquer commercialement.
- Proposer des variantes ou des options.
- Se différencier de ses concurrents en étant force de proposition et novateur, en proposant une offre technique supérieure et le "prix juste".
- Savoir lire et exploiter les pièces définitives du marché : le rapport d'analyse, le rapport de présentation...

### 2. Option : transfert des acquis en situation de travail (1 jour en 2 ½ journées)

- Travail sur des appels d'offres réels transmis par l'entreprise.
- Relecture et amélioration de la réponse.
- Structurer la réponse aux appels d'offres, améliorer le mémoire technique.

## INTERVENANTS

- Une équipe d'intervenants experts

#### Pour aller plus loin :

- Dématérialiser vos réponses aux appels d'offres
- Développer votre expertise sur les marchés publics et boostez votre chiffre d'affaires
- Bien gérer les marchés publics remportés : suivi administratif, technique et financier
- Constituer un groupement pour remporter un appel d'offres
- Marchés publics belges : des opportunités à saisir