

Parcours  
formation

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

### Agenda 2020

- **AMIENS : 03.27.51.34.73**  
- Nous consulter
- **BEAUVAIS : 03.44.66.45.60**  
- Nous consulter
- **CALAIS : 03.27.51.34.73**  
- Nous consulter
- **LAON : 03.23.27.18.69**  
- Nous consulter
- **LENS : 03.21.79.42.62**  
- 18, 25 septembre et 02 octobre
- **ROUBAIX : 03.20.28.29.05**  
- Nous consulter
- **VALENCIENNES : 03.27.51.34.73**  
- 04, 05, 20 novembre

### OBJECTIFS

- Devenir un expert pour remporter des marchés publics, se professionnaliser.
- Formuler efficacement les réponses aux appels d'offres et optimiser les chances de réussite.
- Savoir négocier avec les acheteurs publics.
- Répondre en direct à un appel d'offres

### PUBLIC

- Dirigeants, services commerciaux, juridiques, achats.

### PREREQUIS

- Une bonne expérience est nécessaire, ou avoir suivi les modules "Comprendre et maîtriser la réglementation des appels d'offres publics" et "Formuler efficacement une réponse aux appels d'offres publics et privés"..

### MODALITES PEDAGOGIQUES

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

### MODALITE D'EVALUATION

- Evaluation de satisfaction de fin de stage.

1 860 €

Par session et par  
participant, nets de  
taxes

DUREE

3 jours (21 heures)

## CONTENU

Rappel des différentes procédures (seuils et délais).

**Créer et développer une relation commerciale avec les acheteurs publics : connaître les différents services publics, étudier son organigramme avant de bâtir son offre.**

**Se faire référencer auprès de l'acheteur public, une étape indispensable : adapter sa communication en fonction des spécificités de l'acheteur, les techniques de négociation avec ce service public, construire un relationnel, les limites réglementaires de la négociation.**

Les écueils à éviter.

**Bâtir une offre commerciale adaptée et se différencier de ses concurrents.**

Optimiser son mémoire technique.

Être force de proposition et novateur.

Comprendre le jugement des offres.

Cas pratiques.

**Le plus : Formuler directement une réponse à un appel d'offres, préalablement sélectionné par chaque participant, et bénéficier des conseils et astuces du formateur, ancien acheteur public. Le groupe est limité à 6 participants.**

## INTERVENANTS

- Une équipe d'intervenants experts

Pour aller plus loin :

- Dématérialiser vos réponses aux appels d'offres
- Bien gérer les marchés publics remportés : suivi administratif, technique et financier
- Constituer un groupement pour remporter un appel d'offres
- Chorus pro - dématérialisation des factures
- Marchés publics Belges : des opportunités à saisir