

Agenda 2020

- **CALAIS : 03.27.51.34.73**
- Nous consulter
- **LAON : 03.23.27.18.69**
- Nous consulter
- **LENS : 03.21.79.42.62**
- Nous consulter
- **ROUBAIX : 03.20.28.29.05**
- Nous consulter
- **VALENCIENNES : 03.27.51.34.73**
- 1^{er} juillet

OBJECTIFS

- Être capable de proposer une solution globale pour maximiser les chances de remporter un marché plus volumineux.
- Établir une stratégie gagnante en mutualisant.
- Faire la différence entre alliance, co-traitance, sous-traitance.
- Sécuriser ses engagements contractuels.
- Mettre en valeur les atouts du groupement et bien présenter les membres..

PUBLIC

- Dirigeants, services commerciaux, techniques, achats ou juridiques..

PREREQUIS

- Une bonne expérience sur les appels d'offres 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 privés" et "Développer son expertise sur les marchés publics et booster son chiffre d'affaires"..

MODALITES PEDAGOGIQUES

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

MODALITE D'EVALUATION

- Tours de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation.

-
490 €
-

Par jour et par participant, nets de taxes

-
DUREE
-

1 jour (7 heures)

CONTENU

1. Préparer son groupement d'entreprises et établir une stratégie gagnante

- Choisir la forme, le mandataire du groupement.
- Évaluer le risque partenaire, sécuriser ses engagements.
- Définir les règles de fonctionnement et d'organisation.

2. Optimiser sa réponse aux appels d'offres et définir la bonne stratégie pour répondre

- Acquérir une crédibilité technique et financière.
- Maîtriser et optimiser les coûts.
- Améliorer son offre en mettant en avant les atouts et qualités des membres du groupement.
- Comment se démarquer commercialement ? Astuces et conseils.
- Lors de la réponse : bénéficier du travail d'équipe et de l'esprit coopératif. Comment l'optimiser ?

3. Accroître la compétitivité de son entreprise

- Avoir du poids pour obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement.
- Favoriser la mutualisation des moyens de production ou de gestion.
- Sortir de l'isolement et bénéficier de l'esprit d'équipe et d'entraide tout en gardant son indépendance.

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
- Chorus pro - dématérialisation des factures
- Marchés publics Belge : des opportunités à saisir