



Les clés d'un appel d'offres réussi

Cette formation a pour objectif de vous permettre d'accéder aux marchés public : connaître et comprendre les procédures d'appels d'offres, apprendre à défendre, négocier et soutenir son offre... Autant d'atouts clés indispensables pour réussir à se différencier des offres concurrentes.

Organisation

Session en groupe de 8 personnes

Durée

3 jours (24 heures)

Tarif

1500 € HT

Niveau requis

Aucun

Objectif

Acquérir des compétences pour accéder aux marchés publics

Plus d'infos

» Prochaines sessions

» Modalités d'inscription

» Sites des formations

Contact

Marjolaine Lavandier

06 71 16 08 80 - 05 61 49 89 38

mlavandier@lesclesdelagestion.fr

Programme

Organiser sa veille

- Apprendre à repérer les appels d'offres
- Organiser sa veille manuelle et automatique

Les différentes procédures de marchés publics

- Appel d'offres ouvert, restreint, marché négocié, ...
- Code des marchés publics, circulaires, règles de publicité, documents contractuels et administratifs
- Marchés dématérialisés et évolutions règlementaires

Connaître le donneur d'ordre et comprendre ses fonctionnements

- Pratiques d'achat du client. Les attendus d'un dossier
- Critères d'attribution et d'exécution du marché / Conditions d'élimination
- Les différentes formes de réponse (options, variantes,...)
- Les modalités financières
- L'intégration de la RSE

Décrypter le cahier des charges

- Lecture et analyse du dossier de consultation
- Décryptage du besoin client
- Les pièces exigibles
- Modalités contractuelles

Apprendre à construire une offre et son chiffrage

- Structurer une offre
- Évaluer les risques de gain/de perte, pré-étude financière
- Transformer la stratégie choisie en mode opératoire pour répondre et rédiger l'offre
- Organiser des groupements (co-traitance, sous-traitance, etc.)
- Apprendre à se différencier

La présentation de l'offre

- Le fond et la forme : les documents obligatoires et annexes
- La place de la négociation par le client
- La réponse dématérialisée et ses obligations
- La RSE

Gérer les suites

- L'information des candidats, les différents cas et les étapes
- Les recours

Cas pratiques.