
[Imprimer](#)

FORMATION Développer votre expertise sur les marchés publics et booster votre chiffre d'affaires - Module 3

Image

SESSIONS :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 01, 02, 09/7 2021

Les plus de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins de l'entreprise
- Formulation des réponses aux appels d'offres sélectionnés par les participants
- Nombre de places limité pour des mises en situation optimale
- Formateur expérimenté, ancien acheteur public

Objectifs de la formation

- 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 visé

Tout public

Contenu de la formation

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.

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissance
- Etudes de cas, mise en situation
- Mise à disposition d'un PC par personne
- Remise d'un support pédagogique

Résultats attendus

Vous répondez déjà à des appels d'offres mais vous souhaitez vous professionnaliser.

Chaque participant sera capable de :

- bâtir une offre commerciale adaptée à chaque appel d'offres
- optimiser son mémoire technique
- négocier avec un acheteur et bâtir une vraie relation commerciale
- se différencier de ses concurrents
- comprendre le jugement des offres

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- Tour de table préalable
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Intervenants

Une équipe d'intervenants experts :

- Juriste, ancien acheteur public, spécialisé dans les appels d'offres,
- Experts en performance commerciale

[En savoir plus](#)