



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

STRUCTURER ET DÉPLOYER UNE DÉMARCHE DE RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES PUBLICS

DURÉE : 0,5 jour en présentiel (3h30)

TARIF : 490 € HT (inter-entreprises)

LIEUX : Tours - Orléans - Paris



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Expliquer les enjeux de répondre à la commande publique
- Décrire les aspects relatifs à la réponse aux appels d'offres
- Mettre en œuvre un processus de réponse
- Identifier les axes pour booster votre démarche commerciale
- Construire son plan d'actions pour déployer une démarche de réponse aux marchés publics

PRINCIPALES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Exposés théoriques



Cas pratiques



Ateliers collectifs et co-développement



Prise en main d'outils

LE PARCOURS AVEC NOUS

1. Vous prenez contact avec nous,
2. Nous recueillons et analysons ensemble votre besoin,
3. Nous construisons une proposition pédagogique,
4. Nous rédigeons une convention de formation,
5. Vous êtes inscrit(e) : bienvenue en formation !

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Recueil et évaluation des besoins (demandeur et apprenant)
- Evaluation des compétences : initiale, à chaud et à froid selon plusieurs modalités (QCM, mises en situation, exercices, etc.)
- Enquête de satisfaction globale (demandeur, apprenant et formateur)



La progression de l'apprenant est modélisée et présentée dans le bilan de la formation.

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise de tout secteur d'activité souhaitant structurer et déployer une démarche de réponse aux appels d'offres publics

PRÉREQUIS

Être en posture de direction d'entreprise

NOMBRE DE STAGIAIRES

6 à 9 participant(e)s

FORMAT

Présentiel

ORGANISATION

Inscription jusqu'à 15 jours

Inscriptions tardives : [Nous contacter](#)

Intra et sur-mesure : [Nous contacter](#)

Formation à distance : [Nous contacter](#)

FINANCEMENTS POSSIBLES

OPCO, entreprise, financement personnel, pôle emploi, région et autres

PROFIL INTERVENANT

Formation assurée par un chef d'entreprise expert en stratégie, ou par un consultant / formateur en stratégie d'entreprise

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Aymon Westphal

ACCESSIBILITÉ

Nos sites et formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. [Nous contacter](#)

Avril 2021



Jour 1

La commande publique comme potentialité de croissance économique

- Panorama des acheteurs publics
- Accès aux TPE des marchés publics

Comprendre les marchés publics

- Commande publique : droit et spécificités procédurales, points d'attention
- A savoir avant de se lancer

Mettre en place un processus de réponse aux marchés publics

- Etapes du processus : détection, traitement, pilotage et amélioration continue
- Bonnes pratiques pour maximiser ses chances
- Organisation interne (pour une TPE)

Plan d'actions

Construire le processus de réponse de son entreprise

Booster sa démarche avec des actions commerciales complémentaires

- Adaptation des messages commerciaux et marketing aux acteurs publics
- Référencement des offres auprès des acteurs publics
- L'UGAP
- Contacts directs auprès des acheteurs

Plan d'actions

Identifier les actions selon les cibles identifiés