

PUBLIC : toute personne impliquée dans la démarche commerciale vis-à-vis d'entités publiques



PRÉ-REQUIS

Connaissances basiques des marchés publics

OBJECTIFS / FINALITÉS

Connaître les méthodes pour approcher les entités publiques et se faire connaître

Apprendre à repérer les projets publics pouvant concerner sa société, le plus en amont possible

- ☐ Récupérer les informations utiles sur les marchés passés similaires ou les marchés récurrents
- ☐ Dialoguer avec les entités publiques pendant la phase de préparation de l'appel d'offres
- ☐ Comment être informé du lancement d'appels d'offres en rapport avec sa société
- ☐ Maîtriser les clés de la communication avec les entités publiques pendant la phase de consultation
- ☐ Négocier avec les entités publiques
- ☐ Tirer parti des appels d'offres échus pour améliorer la démarche commerciale

DURÉE / MODALITÉS / FORMATEURS

En présentiel : sur une journée de 7 h

(3 h 30 le matin, déjeuner, 3 h 30 l'après-midi)

En distanciel (synchrone) : sur 2 demi-journées de 3 h 30 chacune

- ☐ Cette formation est délivrée en mode mutualisé
- ☐ Elle peut être réalisée en mode INTRA
- ☐ La formation se déroule en petits groupes de 2 personnes (minimum) jusqu'à 12 personnes
- ☐ Nos formateurs sont des juristes de profession, praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé des principes de la démarche commerciale et mises en situation

- ☐ Projection à l'écran du support de formation
- ☐ Étude de cas
- ☐ Analyse des principales difficultés rencontrées
- ☐ Questions / réponses

CONTENU

COMMENT ENTRER DANS LES MARCHÉS PUBLICS

- ☐ Comment se faire connaître
- ☐ Comment faire connaître ses produits
- ☐ Comment faire connaître ses services
- ☐ Comment faire connaître ses principales réalisations

L'INFORMATION EN AMONT

- ☐ Anticiper les Marchés Publics
- ☐ Créer une veille sur les projets des Acheteurs
- ☐ Détecter les appels d'offres dès leur lancement

DOCUMENTS DE LA CONSULTATION

- ☐ Décrypter les RC / CCAP / CCTP relativement aux risques commerciaux
- ☐ Communiquer pendant la phase de consultation → les droits et les devoirs des parties
- ☐ Négocier avec les entités publiques

L'INFORMATION EN AVAL

- ☐ Dans le cas où vous n'êtes pas attributaire, que faire pour récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription possible jusqu'à 7 jours avant la date de formation sur notre [site web](#), fiche d'inscription ou [mail](#)

TARIFS

- Présentiel : 850 € HT/participant
- Distanciel : 750 € HT/participant



Questionnaires d'évaluation



Validation Des acquis



Supports de de formation



Certification de réalisation



Financement possible par les OPCO

Pas de statistiques pour 2024

Pour plus de renseignements, contactez-nous par [mail](#) ou par téléphone au 01 55 74 62 50.