

DÉMARCHE COMMERCIALE POUR REMPORTER DES MARCHES PUBLICS



Cette formation vous permettra de connaître les méthodes pour approcher les Acheteurs et repérer les projets publics pouvant booster votre chiffre d'affaires.

PUBLIC : Dirigeant(e) TPE/PME /PMI

Toute personne ayant en charge la démarche commerciale et la réponse aux marchés publics.

PRÉ-REQUIS

Connaissances de base des marchés publics

OBJECTIFS

- ☐ Trouver l'information : détecter les marchés
- ☐ Savoir dialoguer avec les Acheteurs avant/pendant/ après la phase de consultation
- ☐ Maîtriser les astuces pour bien mener une négociation avec les Acheteurs
- ☐ Améliorer la prospection future en fonction des résultats.

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 praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

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
- Distanciel : 750 € HT

CONTENU

SE FAIRE CONNAITRE DE L'ACHETEUR

- ☐ Comment rentrer en relation avec les Acheteurs
- ☐ Comment faire connaître ses services
- ☐ Comment mettre en avant ses principales réalisations

DEFINIR SA STRATEGIE DE PROSPECTION

- ☐ Détecter les consultations dès leur lancement
- ☐ Créer une veille sur les projets des Acheteurs
- ☐ Se faire référencer auprès de l'Acheteur et participer au sourcing

DECRYPTER LES DOCUMENTS DE LA CONSULTATION

- ☐ Décrypter les documents de la consultation (RC /CCAP / CCTP et pièces financières),
- ☐ Communiquer pendant la phase de consultation → les droits et les devoirs des parties

NEGOCIER AVEC L'ACHETEUR

- ☐ Maîtriser les outils de la négociation avec les Acheteurs

PRÉPARER LES ACTIONS FUTURES DE VOTRE PROSPECTION

- ☐ Récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure



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.