

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### BUSINESS – FORCE DE VENTE

Réf. BU01035 **MARCHÉS PUBLICS**

## SAVOIR RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES ET OPTIMISER SES CHANCES

### **PUBLIC :**

Dirigeants (TPE, PME), collaborateurs administratifs, créateurs ou repreneurs d'entreprises, commerciaux...  
Ou toutes personnes souhaitant comprendre les Marchés Publics et savoir y concourir.

### **PRÉ-REQUIS :**

Aucun.

### **OBJECTIFS :**

La formation MARCHÉS PUBLICS a pour objectifs de :

- Comprendre le mécanisme des Marchés Publics et savoir concourir à des appels d'offres.

### **DURÉE :**

2 jours

### **MÉTHODES ET OUTILS PÉ-**

#### **DAGOGIQUES :**

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans les Marchés Publics.

Présentation théorique et cas pratiques.

Tableau mural et divers supports de cours.

Méthode pédagogique participative. Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

### **LIEU DE FORMATION :**

En stage ou en intra.

### **EFFECTIF :**

1 à 16 personnes.

Date d'élaboration 10/03/20 Dernière mise à jour 10/03/20 Version : 1

Vous avez un besoin de formation sur **MARCHÉS PUBLICS** ? Profitez de nos solutions formatives dédiées à vos besoins et adaptées à votre activité professionnelle. Nos formateurs sont des professionnels recrutés pour leur expérience professionnelle et leur expertise. Nos consultants traceront avec vous un programme ciblé sur les précisions de vos demandes.

*Partout en France : Amiens, Angers, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Montpellier, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Paris, Perpignan, Reims, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse, Tours, Villeurbanne...*

### CONTENU

#### Comprendre les marchés publics et les documents essentiels de consultation

##### Identifier les seuils et montants des marchés

Connaître les seuils de publication et de procédure.  
Mesurer l'impact des seuils sur votre réponse.

##### Identifier les sources pour une veille des marchés publics performante

Définition d'une publicité adaptée.  
Connaître les différents supports de publications.

##### Connaître les différentes procédures et leurs implications

La procédure simplifiée.  
La procédure adaptée.  
Les procédures formalisées.

##### EXERCICE Décrypter les avis d'appel public à la concurrence

Retrouver rapidement les informations importantes, télécharger les DCE (Dossier de consultation des Entreprises).

##### Comprendre le DCE

Le règlement de la consultation (RC)  
Comprendre les points forts du cahier des charges.  
CCAP, CCTP, CCAG ... : quel contenu ?  
Comment demander des informations supplémentaires ?

##### Décrypter un RC (Règlement de la consultation)

Où trouver le RC et identifier rapidement les informations importantes.

##### La réponse opérationnelle aux marchés publics

Préparation concrète à une consultation dans le secteur d'activité de l'entreprise.

##### Décider du go/no go

Évaluer ses atouts et ses difficultés.  
Identifier les risques et les opportunités.  
Évaluer la charge de travail pour répondre.

##### Optimiser la préparation de votre candidature

Remplir le ou les documents de la consultation.  
Bien choisir les références à fournir.  
Les certifications et qualifications, les certificats fiscaux.  
Constituer sa base de données documentaire.  
Le DUME.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### BUSINESS – FORCE DE VENTE

Réf. BU01035 **MARCHÉS PUBLICS**

## SAVOIR RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES ET OPTIMISER SES CHANCES

### **PUBLIC :**

Dirigeants (TPE, PME), collaborateurs administratifs, créateurs ou repreneurs d'entreprises, commerciaux....  
Ou toutes personnes souhaitant comprendre les Marchés Publics et savoir y concourir.

### **PRÉ-REQUIS :**

Aucun.

### **OBJECTIFS :**

La formation MARCHÉS PUBLICS a pour objectifs de :

- Comprendre le mécanisme des Marchés Publics et savoir concourir à des appels d'offres.

### **DURÉE :**

2 jours

### **MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :**

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans les Marchés Publics.

Présentation théorique et cas pratiques.

Tableau mural et divers supports de cours.

Méthode pédagogique participative.  
Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

### **LIEU DE FORMATION :**

En stage ou en intra.

### **EFFECTIF :**

1 à 16 personnes.

Date d'élaboration 10/03/20 Dernière mise à jour 10/03/20 Version : 1

### SUITE CONTENU

#### **Préparer votre offre en respectant le formalisme**

La préparation de l'acte d'engagement.  
Proposer des variantes.

#### **Mettre en place une organisation interne de contrôle de votre proposition avant envoi**

Lister les points de contrôle avant l'envoi.  
La préparation de la réponse (candidature et offre).  
Le risque d'irrecevabilité de l'offre.

#### **Fin de consultation - Exécution du marché :**

Suivre la réponse à l'offre – Analyser les causes de rejet.  
La notification.  
La facturation (Chorus).

#### **Fin de formation**

Conclusions.  
Test de niveau et correction.  
Évaluation qualitative.  
Validation des acquis.  
Remise de l'attestation de formation.  
Remise d'un support de cours et documents annexes.