



FORCE DE VENTE

FORMATION MARCHÉS PUBLICS

SAVOIR RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES ET OPTIMISER SES CHANCES

RÉFÉRENCE :

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Marchés Publics** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Marchés Publics** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Marchés Publics** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Marchés Publics** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

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

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **MARCHÉS PUBLICS** a pour objectif de :

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

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

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

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Présentation théorique et cas pratiques.

Méthode pédagogique participative.

Tableau mural et divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

CONTENU DU PROGRAMME

La formation "**Marchés Publics**" est conçue pour vous permettre de maîtriser les rouages complexes des marchés publics.

Au cours de ce programme intensif de 4 jours, vous explorerez en profondeur le droit des marchés publics, analyserez leur régime juridique, et apprendrez à gérer les étapes clés de l'exécution.

Notre objectif est de vous doter des compétences nécessaires pour candidater efficacement à des marchés publics, élaborer des offres conformes aux exigences, et anticiper les éventuels litiges.

PROGRAMME DE FORMATION

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.

PRÉPARER VOTRE OFFRE EN RESPECTANT LE FORMALISME

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

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

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.

Votre formateur **Marchés Publics**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Marchés Publics** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ [opco.ep](https://www.opco.fr) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](https://www.atlas.fr) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](https://www.fif.pl) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdas](https://www.afdas.fr) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

Formation **Marchés Publics** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.
Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

