

Objectifs :

Répondre aux appels d'offre publics. Etre capable d'analyser techniquement les besoins matériel et humain en réponse au cahier des charges d'appel d'offre public et établir l'offre de présentation. Connaître toutes les étapes du traitement d'un appel d'offre public

Public concerné et prérequis :

Commerciaux , responsables, toute personne amené à répondre aux appels d'offres.

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Qualification des intervenants :

Formation animée par un consultant spécialisé

Moyens pédagogiques et techniques :

Vidéo-projecteur, Paper-board,
Evaluation au début de la formation sur les attentes
Théorie, Mises en situation, Cas Pratiques
Exercices
Support de cours envoyé par mail

Durée, effectifs :

21 heures.

11 stagiaires.

Programme :

CONNAITRE LA CLIENTELE PUBLIQUE :

- Les différentes collectivités publiques :
 - l'administration centrale de l'Etat
 - les services déconcentrés de l'Etat
 - les collectivités locales
 - les établissements publics
 - les établissements de regroupement intercommunal
- Constitution d'un fichier au niveau local (exemple)
- Identifier ses interlocuteurs dans le cadre de la relation commerciale :
 - les services techniques
 - les services administratifs
 - l'obtention d'informations

LES RELATIONS CLIENTS PUBLICS-FOURNISSEURS

- Tenir compte des particularités des interlocuteurs publics
- Connaître les moments propices à la prise de contact
- Prendre conscience de ses points forts

LES PROCÉDURES D'ACHAT DÉCRITES PAR LE CODE DES MARCHÉS PUBLICS

Les procédures d'achat public :

- les marchés passés selon une procédure adaptée (MAPA)
- le groupement de commandes
- l'UGAP
- Le choix du mode de passation d'un marché public
- Les règles particulières aux appels d'offres :
 - les conditions de remise des offres
- La commission d'appel d'offres
- L'interdiction de négocier
- Les règles particulières aux procédures négociées :
 - les marchés négociés avec mise en concurrence avec publicité préalable
 - les marchés négociés avec mise en concurrence sans publicité préalable
 - les marchés négociés sans mise en concurrence ni publicité

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRES

Exploiter le dossier de consultation

Les rapports à établir avec la collectivité publique en phase de réponse à l'appel d'offres

La réponse aux cahiers des charges et mise au point de l'offre

La revue du contrat avant la remise de l'offre

Constitution du dossier de candidature

PRINCIPES DE BASE DE LA DÉMATÉRIALISATION

Définitions (DCE, CAO , CCT P...), les échéances, les enjeux, les modifications, les pré-requis techniques, la signature électronique

Les étapes de la réponse

Confidentialité et sûreté des échanges

Les différentes plate-formes et application pratique

Prestataire de services offrant une plate-forme commune, les sites mutualisés,...

Les tendances en cours : labellisation, regroupement,...

Les différences et les impacts pour l'entreprise dans la recherche d'Appels d'Offres et l'organisation à mettre en place

S'inscrire sur les plates-formes, télécharger un AO, préparer, signer et déposer la réponse, échanges de questions/réponses avec l'administration

Les limites actuelles de la dématérialisation

ACTION COMMERCIALE—CONSEILS PRATIQUES

Surveiller les annonces
Se procurer des contrats ciblés
Préparez son rendez-vous
Etablir un dossier de réponse "Prêt à l'emploi"
Exploiter le dossier de consultation
Répondre à une consultation en appel d'offres
Répondre à une consultation en procédure négociée
Attitude à adopter à l'issue d'une consultation

EXEMPLES DE LETTRES-TYPES
ATELIER INDIVIDUALISE DE 4H

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation tout au long de la formation
Evaluation en fin de formation sur l'atteinte des objectifs
Evaluation à froid de 15 jours à 2 mois après la fin de la formation

Sanction visée :

Une attestation de stage sera remise à chaque participant.

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Délais moyens pour accéder à la formation :

Inscription au plus tard 15 jours avant le démarrage de l'action

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite : Oui

OUI

Tarif :

740,00 €

Taux de satisfaction de la formation :

87.59