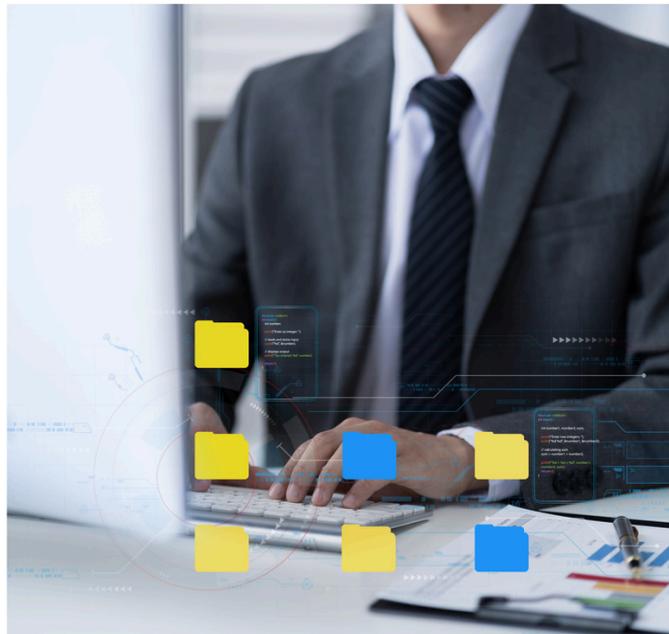


FORMATION

SOURCER, ANALYSER ET
RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES



NOUS CONTACTER

 06 58 11 79 51

 CONTACT@MJ2R-CONSEIL.COM

 WWW.MJ2R-CONSEIL.COM



LE CONTEXTE

Dans un contexte concurrentiel exacerbé, il est nécessaire de développer les compétences nécessaires pour identifier, analyser et répondre efficacement à des appels d'offres publics ou privés.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 2 jours, soit 14h00 (Possibilité d'ajuster en 7h00 en fonction de l'expérience des participants)

Lieu : Dans l'entreprise ou lieu à définir

Nombre de participants : Entre 3 et 12 par groupe

Pré-requis : Aucun

Prix : 1900 €

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le cadre réglementaire des appels d'offres (publics/privés).
- Maîtriser les outils de sourcing.
- Identifier les appels d'offres pertinents pour son activité.
- Analyser les exigences et critères de sélection des appels d'offre
- Concevoir une réponse conforme aux exigences d'un appel d'offres.
- Structurer une offre persuasive et compétitive.
- Respecter les contraintes administratives et juridiques.
- Renforcer sa capacité de soutenance et son influence

LE DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Contexte et sourcing des appels d'offres

- Définition et types d'appels d'offres (publics, privés, nationaux, européens).
- Règlementation : Code de la commande publique, rôle des plateformes (PLACE, BOAMP, etc.).
- Identifier les plateformes pertinentes (BOAMP, marchés publics européens, etc.).
- Utilisation des outils d'alertes et de veille.
- Activité pratique 1 : Recherche d'appels d'offres sur des plateformes en ligne

Module 2 : Analyse et qualification des appels d'offres

- Composition des dossiers (DCE : règlement, CCTP, CCAP, etc.).
- Identifier les critères de sélection et les besoins explicites/implicites.
- Identifier les opportunités stratégiques.
- Analyser les risques et coûts associés.
- Activité pratique 2 : Analyse critique d'un dossier d'appel d'offres (DCE simulé).

Module 3 : Construire une réponse adaptée aux appels d'offres

- Remplissage des formulaires (DC1, DC2, etc.).
- Respect des délais et des procédures de dépôt.
- Structurer un mémoire technique.
- Présenter une offre commerciale compétitive.
- Activité pratique 3 : Rédaction d'un mémoire technique pour un appel d'offres simulé

Module 4 : Finalisation et évaluation

- Points de différenciation : innovation, valeur ajoutée.
- Techniques pour valoriser ses références.
- Études de cas et pièges à éviter.
- Répondre aux demandes de précisions
- Activité pratique 4 : Simulation complète de réponse et évaluation par le groupe.



STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

La formation se déroule en présentiel. L'intervention est basée sur l'opérationnel et la pédagogie participative.

Le ratio Théorie/Pratique s'établit sur une base 40% théorie / 60% pratique.

Les 4 approches pédagogiques retenues sont :

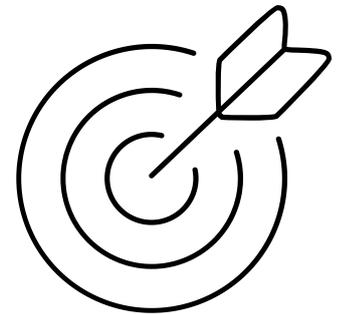
- L'échange entre les participants et le formateur
- L'apport référentiel
- Les exercices
- Les mises en situation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Un livret stagiaire et un accès aux ressources pédagogiques utilisées pendant la formation
- Une évaluation des connaissances à l'entrée et en sortie de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Sur devis et convention de formation signés
- Organisation de la prestation dans un délai d'un mois



ACCESSIBILITÉ

- Handicap physique : Accès PMR à définir en fonction du lieu de formation
- Handicap auditif/visuel : Nous mettons à disposition un réseau de partenaires qui permet de rendre la formation accessible
- Autre handicap : Nous consulter