

Répondre et Rempporter un Appel d'Offres en Marché Public

Acquérez les compétences nécessaires pour élaborer des réponses efficaces et remporter des marchés publics.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Comprendre le processus et les spécificités des marchés publics.
- Élaborer une stratégie de réponse cohérente avec les attentes du donneur d'ordre public.
- Rédiger des propositions conformes aux critères des marchés publics.
- Gérer les obligations et les conformités liées aux marchés publics.
- Se préparer à des présentations ou des entretiens liés à la réponse de marchés publics et augmenter les chances de remporter le contrat.

Pour qui ?

Responsables commerciaux, chefs de projet, et toute personne impliquée dans la réponse et la remise d'offres pour des marchés publics.

Prérequis

Expérience dans le domaine concerné et connaissance approfondie des marchés publics.

Programme

1 - Compréhension du Processus des Marchés Publics

- Analyse approfondie du processus des marchés publics.
- Compréhension des règles et des critères de sélection.
- Identification des spécificités liées aux marchés publics.
Études de cas : analyse de réussites dans les marchés publics.

2 - Analyse et Préparation de la Réponse

- Analyse approfondie du cahier des charges.
- Préparation d'une réponse alignée sur les attentes du donneur d'ordre public.
- Mise en place d'une équipe dédiée et d'un planning de travail.
Exercices pratiques : élaboration d'une stratégie pour des scénarios spécifiques de marchés publics.

3 - Rédaction et Structuration de la Proposition

- Rédaction claire et concise en répondant aux critères spécifiques des marchés publics.
- Structuration logique de la proposition selon le cahier des charges.
- Utilisation d'une terminologie et de formats conformes aux normes.
Mises en situation : rédaction de propositions en réponse à des appels d'offres publics.

4 - Gestion des Obligations et des Conformités

- Évaluation des obligations légales et réglementaires.
- Gestion des contraintes et des exigences de conformité.
- Assurance de la cohérence avec les politiques publiques.
Jeux de rôle : gestion des obligations dans le cadre des marchés publics.

5 - Préparation à la Présentation ou l'Entretien

- Préparation d'une présentation efficace en complément de la proposition.
- Réponses aux questions fréquemment posées lors d'entretiens en marchés publics.
- Gestion du temps et des interactions avec les décideurs publics.
Entraînements pratiques : simulations d'entretiens liés aux marchés publics.