

## Rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial – Maîtrisez les règles

### OBJECTIFS

- Rédiger un mémoire technique complet
- Développer et adapter les réponses en fonction des critères de jugement, du CCTP
- Maîtriser les modalités de sélection des entreprises par les collectivités pour favoriser l'obtention du marché

### POUR QUI ?

- Direction
- Chargé(e) d'étude
- Chargé(e) d'affaires

### PRE-REQUIS

- Aucun

### PRIX

- 380€ HT



Référence  
PMT<sub>1</sub>



7 heures

## LE PROGRAMME

### ➤ Dans la peau de l'acheteur

- Rappel du cadre juridique
- Comment est rédigé un marché
- Comment est noté un mémoire technique

### ➤ Savoir décrypter un DCE

- Comprendre le besoin et la problématique du client
- Détecter les points clés de chaque pièce

### ➤ Les points clés d'un bon mémoire technique

- A quoi sert-il ? A qui est-il destiné ?
- Quel est le plan type d'un bon mémoire technique ?
- Comment avoir un maximum de points sur chaque critère ?
- Liste des points de contrôle

### ➤ Savoir évaluer vos mémoires techniques

- Exercices d'analyse de mémoires techniques
- Savoir reconnaître un bon et un moins bon mémoire technique
- Savoir où et comment le personnaliser en optimisant son temps

### ➤ Présentation d'applications innovantes

- Génération automatisée de mémoire technique de qualité
- Méthode des blocs

Quizz rappelant les points clés de la formation

## PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur un ordinateur (analyse de CCTP, de formules, accès sites internet pertinents...).

Mise à disposition d'un support de cours et de documents (retro planning, liste de points de contrôle) pour être rapidement opérationnel

## FORMATION A DISTANCE

- +1 Séquence de 3 heures en visio avec le groupe
- +1 séquence en autonomie de 2h 30 pour effectuer les exercices, un quiz via une plateforme de e-learning
- +1 séquence de 1H30 une semaine après la formation pour la correction des exercices et les questions.

## MODALITES D'EVALUATION

Quiz et évaluation en fin de formation

## LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Formation faisant parti du parcours certifiant Développer sa stratégie Commerciale de réponse aux Marchés Publics RS 5243
- Maximum 10 stagiaires