



PERFORMER SA STRATÉGIE DE RÉPONSE

Augmentez votre ratio temps passé/taux de succès. Améliorez votre stratégie à chaque étape clés de votre process de réponse.

OBJECTIFS DE LA FORMATION ET OPERATIONNELS :

- Définir une stratégie de réponse aux marchés publics
- Identifier les axes d'amélioration depuis le sourcing jusqu'à l'attribution

POUR QUI ?

- Direction
- Chargé(e) d'étude
- Chef de projet

PRE-REQUIS

- Aucun

PRIX

- 400 € HT



Référence
PMT₃



7 heures

LE PROGRAMME

➤ Les attentes de l'acheteur

- Impact du code de la commande publique
- Les obligations des acheteurs (prescriptions, RSE, environnement, démat')
- Identifier les actions à mettre en place depuis le sourcing jusqu'à l'attribution

➤ Elaborer votre stratégie globale

- Définir une stratégie de réponses aux marchés publics en trouvant le bon équilibre entre l'investissement mis dans la réponse et les chances d'obtenir le marché pour maximiser la réussite des dossiers sélectionnés.
- Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses, associés à des indicateurs de performance (KPI) pour suivre et optimiser les réponses aux marchés publics

➤ Elaborer une stratégie pour chaque marché

- Définir vos taux de succès grâce à une grille d'analyse
- Utiliser les stratégies d'alliances en organisant la réponse seul ou à plusieurs
- Mettre en place des outils de pilotage (retro planning, fiche marché)

➤ Démarquez-vous

- Ecrire le pitch de son entreprise, identifier vos points forts, valoriser vos références
- Maîtriser la technique de relecture/points d'impacts
- Innover avec : la vidéo pour expliquer un geste technique, la sécurité...

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