



Maîtriser la réponse aux appels d'offres publics pour trouver des clients afin de pérenniser son entreprise

Objectifs de la session

- Répondre à des offres de marchés publics pour trouver des clients.
- Élargir son activité commerciale.
- Répondre efficacement à un appel d'offre public dans le but d'accroître son CA et pérenniser son activité.
- Mettre en place une veille des marchés publics.
- Connaître les bases de la constitution d'un dossier de réponse.
- Simplifier la constitution du dossier de réponse.
- Signer et déposer son dossier par voie dématérialisée.
- Utiliser le Document Unique des Marchés Européens.

Modalités de déroulement

Durée :

21 heures réparties sur 6 jours

Lieu :

Classe virtuelle par session de 3,5 heures

Tarif en groupe :

1 300,00 €

Tarif en individuel :

1 800,00 €

Modalités techniques et d'assistance

- Envoi d'un mail personnalisé reprenant l'ensemble des modalités techniques dès l'inscription du stagiaire.
- La formation est dispensée en classe virtuelle : outil accessible via un lien dédié à chaque session de formation.
- Accès personnalisé à l'espace extranet DIGIFORMA (www.formassista.digiforma.net) pour télécharger les cours, signer l'émargement, répondre aux quizz, etc.
- La durée moyenne de mise en place est de 2 à 4 semaines selon les modalités de financement de la formation.
- Dispositif mis en place pour échanger entre le formateur et le stagiaire : mail, visio-conférence, chat, téléphone.

Profil des stagiaires

- Créateur ou repreneur d'entreprise, ayant pour objet de réaliser le projet de création ou de reprise d'entreprise et de pérenniser son activité.
- Tout public souhaitant acquérir la compétence

Matériel requis

- Ordinateur équipé de micro et caméra.
- Connexion internet stable.

Pré-requis

- Savoir manipuler un ordinateur.
- Connaissances : bureautique et internet.



Programme de formation

Maîtriser la réponse aux appels d'offres publics pour trouver des clients afin de pérenniser son entreprise

Contenu de l'action

Module 1 : Veille de marchés publics

- > **Objectif :** Savoir où et comment chercher des appels d'offres en rapport avec les objectifs financiers de la société.
- > **Approche théorique :**
 - Connaître les principes régissant les marchés publics.
 - Découvrir les différents types d'acheteurs publics.
 - Adopter le vocabulaire spécifique aux marchés publics.
 - Connaître les différents types de marchés.
 - Appréhender les seuils financiers et les procédures de publication.
- > **Approche opérationnelle :**
 - Choisir les appels d'offres en rapport avec les enjeux pour l'entreprise.
 - Définir et mettre en place une veille des marchés publics.
 - Choisir les plateformes pertinentes (payantes et gratuites).
- > **Exercice :** Recherche d'un appel d'offres en cohérence avec les enjeux de l'entreprise.

Module 2 : Constitution du dossier de réponse

- > **Objectif :** Connaître les bases de la constitution d'un dossier de réponse à appel d'offres.
 - Analyser le règlement de consultation.
 - Élaborer une stratégie de réponse.
 - Centraliser les pièces de votre candidature.
 - Regrouper les pièces nécessaires à votre offre.
 - Signer électroniquement votre offre.
 - Déposer votre offre par voie dématérialisée.
- > **Mise en pratique :** Apprendre à constituer un dossier de réponse à un appel d'offres.

Module 3 : Gagner en efficacité dans la constitution de vos dossiers

- > **Objectif :** Constituer et déposer un dossier de réponse par voie dématérialisée en toute simplicité.
 - Constituer un dossier de réponse.
 - Différencier son offre.
 - S'entraîner à déposer une offre.
 - Découvrir le Document Unique des Marchés Européens (DUME).
- > **Mise en pratique :** Constituer un dossier de réponse à appel d'offres suivant un sujet fourni.



Programme de formation

Maîtriser la réponse aux appels d'offres publics pour trouver des clients afin de pérenniser son entreprise

Les formations proposées par FormAssista sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les contenus et modalités pédagogiques s'adaptent pour faciliter l'apprentissage de chaque personne.

Au moment de votre inscription, nous vous proposons de prendre contact avec notre référent handicap par téléphone ou mail didier.thalmann@formassista.fr, afin d'organiser les aménagements nécessaires au bon déroulement de votre formation personnalisée.

Dispositif de suivi d'exécution et d'évaluation de la formation

- Entretien préalable à la formation afin de définir les besoins et attentes des stagiaires.
- Feuilles de présence individuelles par ½ journée de formation signées par voie dématérialisée.
- Test de positionnement à l'entrée en formation.
- Vérification des acquis par la réalisation de quizz en rapport avec les sujets abordés.
- Certificat de formation.
- Attestation d'assiduité.
- Rapport individuel de connexions.
- Évaluation de la formation à chaud.
- Évaluation de la formation à froid (J + 6 mois).
- Bilan de fin de formation.
- Temps d'échange dédié à la validation des acquis et à l'acquisition de l'apprentissage des stagiaires.



Programme de formation

Maîtriser la réponse aux appels d'offres publics pour trouver des clients afin de pérenniser son entreprise

Moyens pédagogiques

- Mise à disposition d'un livret d'accueil à chaque stagiaire
- Mise à disposition des ressources nécessaires pour suivre et s'approprier la formation par voie dématérialisée : support de formation, fiches pratiques détaillées, formulaires officiels, etc.
- Alternance de modules théoriques et d'exercices pratiques en lien avec les sujets abordés et corrigés en temps réel avec les formateurs, afin de mettre en pratique l'apprentissage et de rendre le stagiaire autonome à l'issue de la formation
- Une pédagogie centrée sur l'apprenant grâce à un nombre de places limité : des exposés théoriques, des temps d'échanges, des études de cas, permettent à l'apprenant d'être acteur de la séance de formation et d'interagir en temps réel
- Lors des formations, l'accent est mis sur l'interactivité, intégrant ainsi la possibilité de progresser en équipe et de réussir ensemble
- Présence des formateurs durant l'intégralité de la formation effectuée à distance grâce à l'outil de la classe virtuelle pour dispenser la formation, s'assurer du maintien de l'intérêt du stagiaire et du contrôle des acquis

Equipe pédagogique

Mme Pascale ALBESSARD :

- Formatrice ayant une expérience de 35 années dans le domaine des marchés publics.
- Curriculum Vitae disponible sur le site www.formassista.fr