

# AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LES MARCHÉS PUBLICS

## OBJECTIFS

- Accéder aux marchés publics par la mise en place d'une veille
- Acquérir les outils et méthode pour répondre à un appel d'offre
- Présenter une offre convaincante

## PUBLICS

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUE

Formateur spécialisé dans les marchés publics. Exercices pratiques. Support de formation remis à chaque participant

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation

## ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accès au public en situation de handicap

## DÉLAI D'ACCÈS

Jusqu'à la veille de la formation.

## PROGRAMME

- Créer une veille commerciale
- Analyser les modalités contractuelles :
  - Lire un dossier de consultation
  - Décrypter les critères de sélection
  - Prendre en compte la pondération des critères d'attribution dans son offre technique et adapter son offre commerciale à ces critères
- Préparer ses outils de réponse :
  - Les pièces administratives
  - Les pièces techniques structurées et organisées pour gagner du temps
- Présenter un mémoire technique percutant pour se différencier :
  - Analyse financière
  - Analyse de la concurrence
  - Analyse des critères sociaux et environnementaux.

## DATES ET HORAIRES :

**03 novembre 2020** - 9h / 12h - 14h / 17h

**DURÉE** : 7 heures - 1 jour

## TARIF :

Chef d'entreprise TNS : **21 €** (coût restant après prise en charge par le Conseil de la Formation. Prix de la formation : 231 €)

Autres publics : **175 €** (prise en charge possible par les OPCO, Pôle Emploi ou CPF)

## INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

**05 63 92 92 22 - [formation@cm-montauban.fr](mailto:formation@cm-montauban.fr)**