

REMPORTER LES MARCHES PUBLICS - FACILITER L'ACCÈS AUX TPE ET PME

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le participant devra être capable de:

Connaître les caractéristiques et l'environnement des marchés publics à l'appui de la nouvelle réglementation

Savoir identifier et se positionner sur les marchés publics en fonction de son entreprise, son secteur d'activités

Etablir une stratégie commerciale pour se situer par rapport à une consultation

Maîtriser les étapes et les mécanismes pour optimiser sa réponse dans le respect de la réglementation et des besoins de l'acheteur

Tarif :

560 euros HT/ participant

PERSONNEL CONCERNE

TPE - PME Dirigeants Salariés

Durée :

14 heures

PREREQUIS

Aucun

MODALITES DE POSITIONNEMENT

Positionnement réalisé par notre chargée de développement suite à un entretien avec le participant.

MODALITES D'EVALUATION

Questionnaire de satisfaction

A l'issue de la formation, une attestation de formation sera remise aux participants

Evaluation continue

Lieu :

**AIFS - 7 avenue Joséphine
Baker 24200 Sarlat**

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Alternance d'apports théoriques et pratiques

Ordinateur, paperboard, vidéoprojecteur

Supports de cours remis aux stagiaires

VOTRE FORMATEUR

Plus de 20 ans d'expérience dans les marchés publics, ancien directeur des marchés publics d'une intercommunalité de plus de 80 000 habitants, auteur de nombreux articles et ouvrages sur les marchés publics dont un à destination des entreprises.

Formateur en CMA et formateur en intra dans les entreprises



FABRICE



CONTENU PÉDAGOGIQUE

CONTEXTE GENERAL

Les points indispensables

√ Connaître l'environnement des marchés publics

- * Les principes fondamentaux de la commande publique
- * Qui sont les donneurs d'ordres ?
- * Les interdictions de soumissionner
- * Les différentes procédures
- * les définitions des différents termes
- * La nouvelle réglementation des marchés publics

√ **Stratégie** à mener pour se faire connaître et se positionner : démarchage, plateforme de référencement, où trouver les offres ?

√ **Opportunités du SOURCING** : déterminer les opportunités apportées par la nouvelle réglementation et améliorer son mode de fonctionnement et de réponse

REPENDRE AUX MARCHES PUBLICS

Méthodologie

√ Savoir décrypter l'annonce et le cahier des charges

√ Préparation du dossier de candidature

√ Maîtriser la réponse dématérialisée : signature et certificat électronique

√ Connaître les raisons de son éviction à une consultation de marchés publics

√ Techniques d'amélioration du dossier de réponse

√ Etude de cas pratique

√ Dossier de réponse : mémoire technique, bordereaux de prix

CONTACT

05.53.31.56.07 / 07.87.46.20.38

accueil@aifs-formation.com

Plateforme de formation
7 avenue Joséphine Baker
24200 SARLAT

