Formation Maîtriser l'approche commerciale en marchés publics

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

Pour remporter des marchés publics, il est nécessaire de bien identifier les besoins de l'acheteur, de s'organiser et de mettre en place une stratégie de réponse adaptée. Cette formation vous permettra d'optimiser l'approche commerciale, de vous démarquer, mais aussi de faire le point sur vos pratiques.

Référence	ATF
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 380 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Identifier les enjeux stratégiques et les marchés publics
| Identifier les opportunités et les besoins/attentes des acheteurs
| Se faire connaître
| Elaborer une stratégie de réponse
| Maîtriser la négociation dans les différentes procédures
| Transformer un rejet d'offre en opportunité

Public

| Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public

Prérequis

| Connaissance de la réglementation liée à la commande publique

Programme de la formation

Comprendre les enjeux stratégiques et commerciaux des marchés publics
| Rappel du fonctionnement et de la règlementation des marchés publics.
| Repérer les procédures de réponses.
| Identifier les décideurs et les critères.

Détecter les opportunités et comprendre les besoins/attentes des acheteurs
| Repérer les systèmes de veille et plateformes mutualisées.
| Analyser les avis d'appel public à la concurrence (AAPC).
| Mettre en place une veille concurrentielle efficace et pertinente.
| Réaliser une prospection adaptée et efficace.
| Décrypter le marché pour définir une stratégie.
| Cerner les exigences de l'acheteur public.
| Adapter l'offre et négocier.
| Travaux pratiques : Sélection des avis de marchés et repérage des éventuels points bloquants.

Se faire connaître
| Identifier, voire anticiper, les besoins de l'acheteur.
| Repérer ses forces et faiblesses.
| Etudier et se démarquer de la concurrence.
| Initier un contact avec les acteurs opérationnels.
| Se faire référencer auprès de l'acheteur public.
| Construire un relationnel et l'entretenir.
| Travaux pratiques : Elaboration d'un plan d'action marketing spécifique à l'achat public.

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 23 au 24 juin 2025
du 15 au 16 septembre 2025
du 11 au 12 décembre 2025

PARIS

du 16 au 17 juin 2025
du 8 au 9 septembre 2025
du 4 au 5 décembre 2025

LYON

du 23 au 24 juin 2025
du 15 au 16 septembre 2025
du 11 au 12 décembre 2025

VOIR TOUTES LES DATES

HUB Formation - 14 avenue de l'Opéra - 75001 Paris
01 85 77 07 07 - www.hubformation.com - SIREN 525 287 785

Elaborer une stratégie de réponse
| Classifier les ressources internes.
| Faire appel à d'autres opérateurs économiques.
| Maîtriser les modalités des réponses à plusieurs.
| Se démarquer pour convaincre.
| Respecter le cadre de réponse.
| Remettre un mémoire technique percutant.
| Repérer les critères d'attribution.
| Echange et débat avec les participants sur les différents modes de communication avec les acheteurs publics.

Maîtriser la négociation dans les différentes procédures
| Apporter des correctifs à l'offre.
| Déterminer les procédures de négociation.
| Etudier les techniques de négociation.
| Connaître les limites réglementaires à la négociation.
| Travaux pratiques : Identification des facteurs clés d'une négociation efficace.

Transformer un rejet d'offre en opportunité
| Lister les pièces communicables aux candidats évincés.
| Examiner la motivation du choix du titulaire.
| Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses.
| Analyser les réponses.
| Etudier un rapport d'analyse des offres.
| Travaux pratiques : Réalisation d'un tableau de suivi des offres avec mesures correctives.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.