

Rempporter un appel d'offres de marché public

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI CORREZE INISUP
Aurélie CARRIAC
05.55.18.80.05
acarriac@correze.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Tout public

Prérequis pédagogiques :

Maîtrise et compréhension de la langue française. Entretien téléphonique et/ou évaluation en amont de la formation. La connaissance de base des PC et de Microsoft Windows (Manipulation de fichiers et répertoires) et d'Internet est nécessaire.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Connaître le cadre juridique, identifier les contraintes, savoir lire une consultation, constituer le dossier de réponse Augmenter ses chances de réussite pour remporter des appels d'offres

Contenu et modalités d'organisation

Contenu I - Comprendre les marchés publics Dossier de consultation des entreprises, acte d'engagement... Répondre à des marchés publics, c'est d'abord comprendre leurs contenus et leurs règles. Le fonctionnement des marchés publics Le dossier de consultation des entreprises : avis de publicité, règlement de consultation, CCAP, CCTP, AE, BPU... II - Savoir où chercher pour trouver les marchés publics (Cette partie présentera les sources indispensables à connaître pour trouver vos marchés publics.) Journaux officiels Presse quotidienne régionale Sites internet publics Plateformes d'annonces publiques et privées Plateformes de dématérialisation III - Bien préparer votre réponse (Rechercher les bonnes informations, se positionner préliminairement, travailler le réseau interne... Cette partie présente les tenants et les aboutissants pour répondre dans les meilleures conditions.) Concurrence Pricing Budget prévisionnel du marché Critères de succès IV - La formalisation de la réponse (Respecter le formalisme, être très clair, démontrer tous les points attendus : tout ce qu'il faut savoir pour bien répondre, y compris en ligne.) Candidature Offre Capacités, Références, Qualité Les plateformes de dématérialisation : fonctionnement, signature électronique... V - Les conseils et astuces pour plus gagner (Une fois la méthode appréhendée, il convient de «faire la différence». Cette partie fournit une série de conseils clés pour mettre toutes les chances de gagner plus de votre côté.) Comment anticiper les appels d'offres Ce qu'il faut faire de plus pendant le marché public Ce qu'il faut faire après Comment rebondir en cas d'échec VI - Etudes de cas et travail sur les réponses des stagiaires (En plus des exemples présentés par le formateur, les stagiaires sont invités à venir avec des réponses qu'ils ont faites afin de travailler au plus près de leurs besoins et bénéficier de conseils en direct.) Ce qu'est une bonne offre Des références de qualité Un DC2 optimisé Des échantillons et tests mis en avant Conseils personnalisés sur les réponses aux marchés publics des stagiaires VII - Mises en situation à l'oral (Série d'exercices pour se préparer à des discussions ouvertes avec les donneurs d'ordre dans le cadre des

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00362307	du 19/06/2023 au 31/12/2028	Brive-la- Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		Non éligible	FPC