



Répondre efficacement aux marchés publics

par voie dématérialisée

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Connaître le processus d'élaboration de la réponse à un appel d'offres par voie dématérialisée et maîtriser les éléments qui permettront d'avoir la meilleure proposition technique et commerciale.

Programme

Comprendre les fondamentaux des marchés publics

Les grands principes de la commande publique

La réglementation des Marchés Publics et ses dernières évolutions

Les acteurs de l'achat public : qui sont les décisionnaires ? Qui peut candidater aux marchés publics ?

Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils Le déroulement d'une procédure de marché public

Comment « entrer » dans les marchés publics, se faire connaître et faire connaître ses produits, ses prestations, ses services

Identifier les caractéristiques du profil d'acheteur

La place centrale du profil d'acheteur

Les fonctionnalités du profil d'acheteur

Effectuer une veille pertinente

Définir sa cible et ses critères (Mise en situation : Trouver un marché public)

Les acteurs de la veille

Les données essentielles (Mise en situation : Se familiariser avec les données essentielles)

Maîtriser les étapes de réponse à un appel d'offres

La réglementation des signatures électroniques (Mise en situation : signature électronique)

Comment communiquer avec l'acheteur public avant, pendant et après la consultation

Savoir répondre par voie dématérialisée (Mise en situation : échanges, dépôts d'une réponse via une consultation test)

Les pièces à fournir à l'appui de votre candidature et de votre offre (Mise en situation : Remplir un DUME)

Les modalités d'association avec d'autres entreprises : sous-traitance, co-traitance, groupement, etc.

Modalités d'analyse des offres / La pondération des critères : comprendre les critères de sélection des offres

La phase de négociation

La finalisation de la procédure

Introduction à l'exécution des marchés publics

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Dirigeant.e.s, chargé.e.s d'affaires, commerciaux, assistant.e.s commerciaux, assistant.e.s de direction et toute personne intervenant dans le processus de réponse aux appels d'offres.

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

En intra uniquement € Nous consulter

Adresse

Site de Lorient

21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux des marchés publics. Identifier les caractéristiques du profil d'acheteur. Effectuer une veille pertinente. Maîtriser les étapes de réponse à un appel d'offres.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Evaluation ou tests de fin de stage pour mesurer les connaissances et évaluer les compétences acquises

Modalités pédagogiques

Apport de connaissances et de concepts avec mises en pratique pour intégrer la théorie. Nombreux exemples de réponses à des appels d'offre étudiés

Les sessions



Lorient

- Nous consulter - En intra uniquement

Date et mise à jour des informations : 08/01/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



GAUDINAUD Danielle

danielle.gaudinaud@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 185 600053 00234 - N° d'activité 5356P001456
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

 CCI FORMATION
BRETAGNE