



2 - Manager et gérer sa structure

2.7 – Répondre à un appel d'offre marché public ou privé

Dates et lieux

2 jours soit 14 heures
De 08h30 à 16h30
 25 et 26 septembre 2018

Lieu
 GIP Espace
 ZI Les Paluds à Aubagne

Intervenants

Jean-Paul ROUSTAN
 Master II Management
 Stratégique des Achat
 Animation de nombreuses
 formations sur les marchés
 publics et privés à destination
 d'acteurs privés

Public

Responsables de formation,
 responsables pédagogiques,
 coordinateur/trice(s) de
 formation, formateur/trice(s), et
 toute autre personne susceptible
 de répondre à un marché public
 ou privé relatif à la formation

Pré-requis

Aucun

Tarif

Module payant.
 Le coût d'une journée de
 formation est de 170 euros par
 participant. Le CARIF n'est pas
 assujéti à la TVA. La convention
 signée devra être retournée au
 CARIF au plus tard le
 1^{er} jour de formation. Le
 paiement sera effectué sous 30
 jours à réception de la facture.
 Dans le cas où la formation n'est
 pas prise en charge par l'OPCA,
 c'est l'organisme de formation
 qui sera facturé.

Objectif

Objectifs généraux :

- Savoir lire et interpréter un cahier des charges d'un appel d'offres de formation
- Comprendre les règles du marché public et les différences avec un appel d'offres privé
- Savoir mesurer l'intérêt à répondre
- Concevoir une ingénierie de formation adaptée et attractive en réponse à la demande spécifiée
- Rédiger les documents de réponse et savoir argumenter sa réponse (écrite et orale)
- Savoir négocier la tarification avec un financeur

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Connaître les notions incontournables relatives aux marchés publics et privés
- Savoir identifier les appels d'offre susceptible d'intéresser le stagiaire
- Préparer une candidature et une offre pertinente et percutante
- Déposer de manière électronique une réponse

Contenus

Les fondamentaux des marchés publics et privés

- Définition des marchés privés et des différents marchés publics
- Les principes fondamentaux de la commande publique
- Notion de pouvoir adjudicateur dans les marchés publics et de commanditaire de l'appel d'offre privés
- Les différents seuils de passation et publicité des marchés publics
- MAPA/procédure formalisée, les différentes formes de marché et de prix
- Options, variantes et prestations supplémentaires éventuelles
- Les critères de choix des offres et leur pondération
- Contenu du dossier de consultation des entreprises

Les étapes pour répondre à un marché

- Identification des marchés susceptibles de vous intéresser
- Savoir décrypter et analyser un marché
- La décision de répondre au marché
- Préparer sa candidature

La rédaction du mémoire technique

- Le plan du mémoire technique
- La réponse aux critères de choix des offres

La négociation dans les marchés publics et privés

- Les différentes méthodes de négociation : écrite et orale
- Les méthodes de négociation orales et écrites
- Connaître les méthodes de négociation des offres tarifaires

Les axes d'amélioration

- Améliorer le fond et la forme de l'offre
- Une stratégie de réponse : l'analyse de la consultation
- Développer une stratégie de réponse
- Transformer sa stratégie tactique
- Savoir valoriser l'éventuel rejet de son offre

Méthode et organisation pédagogique

- Formation participative
- Cas pratiques
- Retour d'expérience
- Exercices sur des consultations en lien avec l'activité du stagiaire

Evaluation

- Evaluation des connaissances acquises à travers un quiz

Je m'inscris

