





PERFORMER SA STRATÉGIE DE RÉPONSE

Augmentez votre ratio temps passé/taux de succès. Améliorez votre stratégie à chaque étape clés de votre process de réponse.

<p>OBJECTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir une stratégie de réponse aux marchés publics • Identifier les axes d'amélioration depuis le sourcing jusqu'à l'attribution 	<p>POUR QUI ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direction • Chargé(e) d'étude • Chef de projet 	<p>PRE-REQUIS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aucun 	<p> Référence PMT₃</p>
		<p>PRIX: 599 €</p>	<p> 7 heures</p>

LE PROGRAMME

➤ Les attentes de l'acheteur

- Impact du code de la commande publique
- Les obligations des acheteurs (prescriptions, RSE, environnement, démat')
- Identifier les actions à mettre en place depuis le sourcing jusqu'à l'attribution

➤ Elaborer votre stratégie globale

- Définir une stratégie de réponses aux marchés publics en trouvant le bon équilibre entre l'investissement mis dans la réponse et les chances d'obtenir le marché pour maximiser la réussite des dossiers sélectionnés.
- Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses, associés à des indicateurs de performance (KPI) pour suivre et optimiser les réponses aux marchés publics

➤ Elaborer une stratégie pour chaque marché

- Définir vos taux de succès grâce à une grille d'analyse
- Utiliser les stratégies d'alliances en organisant la réponse seul ou à plusieurs
- Mettre en place des outils de pilotage (retro planning, fiche marché)

➤ Démarquez-vous

- Ecrire le pitch de son entreprise, identifier vos points forts, valoriser vos références
- Maîtriser la technique de relecture/points d'impacts
- Innover avec : la vidéo pour expliquer un geste technique, la sécurité...

Quizz rappelant les points clés de la formation

PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices effectués sur ordinateur – Elaboration d'un Plan d'actions

Formation en présentiel ou à distance

Mise à disposition d'un support de cours et de documents – tableaux de pilotage, fiche d'autocontrôle- pour être rapidement opérationnel.

MODALITES D'EVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants. Un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Formation faisant parti du parcours certifiant Développer sa stratégie Commerciale de réponse aux Marchés Publics RS 5243
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires