



**Mettez en place des actions d'avant-vente et les facteurs clés de succès.**

## OBJECTIFS

- Avoir les éléments clés pour assurer une prescription et/ou des actions d'avant-vente efficaces, à valeur ajoutée et légale.

## POUR QUI ?

- Direction
- Conducteur de travaux
- Chargé(e) d'affaires

## PRE-REQUIS

- Aucun



Référence PRES

**PRIX:** 599 €



7 heures

## LE PROGRAMME

### ➤ Les fondamentaux juridiques

- Les différents types de marchés
- Les différentes procédures de marchés
- Seuil de publicité

### ➤ Les étapes d'un marché public

- De travaux
- De fournitures et services

### ➤ Lobbying et prescription

- Les prérequis nécessaires à une prescription efficace
- Adapter son approche au nouveau code
- Construire un discours et un argumentaire pertinent

### ➤ Les informations à valoriser

- Dans le Règlement de consultation
- Dans le CCAP
- Dans le CCTP
- Dans le DPGF et BPU

### ➤ Pertinence des documents commerciaux

- Quel document ? Quel format ?
- Quel contenu ?
- Quelle information valoriser

**Quizz rappelant les points clés de la formation**

## PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices effectués sur ordinateur, partage d'expérience, QUIZZ;

**Formation en présentiel ou à distance**

Mise à disposition d'un support de cours et de documents 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
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires