

Performeur son mémoire technique *

Rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial !

7 heures

présentiel ou à distance

599 € HT

Référence PMT1

Objectifs

- Avoir la meilleure note sur le mémoire technique en apportant une réponse pertinente

*Eligible au parcours certifiant RS 5243

Pour qui ?

- Direction
- Chargé(e) d'études
- Chargé(e) d'affaires

Prérequis

- Base bureautique

Programme

→ Se mettre dans la peau de l'acheteur

- Le cadre juridique des appels d'offre
- Connaître les obligations de l'acheteur (enjeux, environnement, social)
- Identifier les pièces d'un marché

→ Décrypter un DCE

- Identifier les enjeux du marché
- Comprendre la problématique du client
- Répondre à tous les critères et questions de l'appel d'offre

→ Les points clés d'un bon mémoire technique

- Les points de personnalisation
- Les points de différenciation, méthode CAB
- Analyser des mémoires techniques pour avoir l'œil critique

Les + de la formation

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Formation faisant partie du parcours certifiant : Développer sa stratégie commerciale des réponses aux Marchés Publics RS 5243
- Satisfait ou remboursé - Maximum 8 stagiaires
- À distance ou en présentiel

Pédagogie innovante

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur un ordinateur (analyse de RC, CCTP, grille d'analyse acheteur, mémoires techniques...).

Mise à disposition d'un support de cours et de documents (plan type sous format Word, etc.) pour être rapidement opérationnel.

Quiz rappelant les points clés de la formation

Modalités d'évaluation

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