

# PERFORMER SON MÉMOIRE TECHNIQUE

Rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial – Maîtrisez les règles

## OBJECTIFS

- Rédiger un mémoire technique complet
- Développer et adapter les réponses en fonction des critères de jugement, du CCTP
- Maîtriser les modalités de sélection des entreprises par les collectivités pour favoriser l'obtention du marché

## POUR QUI ?

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

## PRE-REQUIS

- Aucun



Référence  
PMT<sub>1</sub>

**PRIX :** 599 €  7 heures

## LE PROGRAMME

### ➤ Dans la peau de l'acheteur

- Rappel du cadre juridique
- Comment est rédigé un marché
- Comment est noté un mémoire technique

### ➤ Savoir décrypter un DCE

- Comprendre le besoin et la problématique du client
- Détecter les points clés de chaque pièce

### ➤ Les points clés d'un bon mémoire technique

- A quoi sert-il ? A qui est-il destiné ?
- Quel est le plan type d'un bon mémoire technique ?
- Comment avoir un maximum de points sur chaque critère ?
- Liste des points de contrôle

### ➤ Savoir évaluer vos mémoires techniques

- Exercices d'analyse de mémoires techniques
- Savoir reconnaître un bon et un moins bon mémoire technique
- Savoir où et comment le personnaliser en optimisant son temps

### ➤ Présentation d'applications innovantes

- Génération automatisée de mémoire technique de qualité
- Méthode des blocs

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

## PEDAGOGIE INNOVANTE

Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur ordinateur (analyse de CCTP, de formules, grille d'analyse, accès à des sites internet pertinents...).

**Formation en présentiel  
ou à distance**

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

## MODALITES D'ÉVALUATION

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