

Gagner vos marchés publics

Méthodes et outils issus de l'ouvrage les 7 clés pour gagner des marchés publics

- Auteur Olivier Demilly Gérant d'Odialis -

2 jours

+ 1 suivi individualisé
1h30 à J+1 mois

Objectifs

- Convaincre l'acheteur
- Gérer votre mémoire technique comme un acte commercial
- Mettre en place une organisation optimale pour travailler dans la sérénité

Éligible à la certification commerciale marchés publics RS 5243

Pour qui ?

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

Prérequis

- Avoir pris connaissance des pièces d'un Dossier de Consultation d'Entreprise DCE
- Venir avec son mémoire technique format Word + un ordinateur

Programme jour 1

→ Dans la peau de l'acheteur

- Identifier ses attentes et ses nouvelles obligations en matière de présentation, cadre de mémoire technique, environnement, social, sécurité « RSE »
- Prise en main **d'un plan type** d'un mémoire technique sur Word avec les critères et sous-critères et les attendus (exercices pratiques)

→ Décrypter les spécificités du marché

- Connaître la pertinence de chaque pièce du DCE et les pièces environnantes (code de la commande publique, nouveau CCAG Travaux)
- Recenser les points pertinents en utilisant **une fiche de décryptage**, savoir quand et pourquoi poser des questions (exercices pratiques)
- Prendre en main **la grille de décision** du GO/NOGO

→ Se démarquer, se différencier

- Valoriser vos points forts en maîtrisant la technique d'argumentation (Méthode CAB) **exercices fiche pratique : Nos points forts**
- Connaître les points clés pour personnaliser votre réponse
- Avoir l'œil critique en analysant des mémoires techniques

Programme jour 2

→ Rendre sa présentation attractive

- Réaliser sous WORD un modèle, page de couverture, police, puce, style, titre, à votre charte pour valoriser votre entreprise.
- Créer un sommaire automatique, intégrer des textes, des annexes pertinentes, illustrations, des photos, organigramme pour illustrer le futur chantier, **exercices pratiques : relooking de votre mémoire technique**

→ Gagner du temps et de l'efficacité

- Arrêter les erreurs du copier-coller en utilisant **la méthode des blocs** et se simplifier le montage d'un mémoire technique (exercices pratiques)
- Capitaliser sur ses succès et ses échecs, élaborer une fiche référence chantier, prendre en main le modèle **d'une lettre de motif de rejet**, suivre et analyser vos indicateurs marchés avec **le tableau de performance**
- S'évaluer : détection, organisation, stratégie, pilotage, lister les actions à mettre en place
- Conseils personnalisés sur votre mémoire technique

99% des stagiaires se déclaraient très satisfaits de la formation

93% des stagiaires ont déclaré avoir acquis une réelle montée en compétence



Les + de la formation

- Une formation pratico-pratique très opérationnelle basée sur le retour d'expériences et des mises en situation + **un suivi individualisé**
- Un kit boîte à outils comprenant plus de 10 fiches pratiques et un plan type de mémoire sous format WORD
- Formateur ayant plus de 10 ans d'expérience dans les marchés publics
- Cette formation fait partie du parcours certifiant : RS 5243 Performance commerciale