



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