

Maîtriser l'approche commerciale en marchés publics

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : ATF - Prix 2025 : 1 380 HT

Pour remporter des marchés publics, il est nécessaire de bien identifier les besoins de l'acheteur, de s'organiser et de mettre en place une stratégie de réponse adaptée. Cette formation vous permettra d'optimiser l'approche commerciale, de vous démarquer, mais aussi de faire le point sur vos pratiques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre les enjeux stratégiques et commerciaux des marchés publics

Détecter les opportunités et comprendre les besoins/attentes des acheteurs

Savoir se faire connaître

Elaborer une stratégie de réponse

Maîtriser la négociation dans les différentes procédures

Transformer un rejet d'offre en opportunité

TRAVAUX PRATIQUES

Apports théoriques, exercices pratiques, échanges et réflexions collectives.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 07/2024

1) Comprendre les enjeux stratégiques et commerciaux des marchés publics

- Rappel du fonctionnement et de la réglementation des marchés publics.
- Repérer les procédures de réponses.
- Identifier les décideurs et les critères.

2) Détecter les opportunités et comprendre les besoins/attentes des acheteurs

- Repérer les systèmes de veille et plateformes mutualisées.
- Analyser les avis d'appel public à la concurrence (AAPC).
- Mettre en place une veille concurrentielle efficace et pertinente.
- Réaliser une prospection adaptée et efficace.
- Décrypter le marché pour définir une stratégie.
- Cerner les exigences de l'acheteur public.
- Adapter l'offre et négocier.

Travaux pratiques : Sélection des avis de marchés et repérage des éventuels points bloquants.

3) Se faire connaître

- Identifier, voire anticiper, les besoins de l'acheteur.
- Repérer ses forces et faiblesses.
- Etudier et se démarquer de la concurrence.
- Initier un contact avec les acteurs opérationnels.
- Se faire référencer auprès de l'acheteur public.

FINANCEMENT

Ce cours fait partie des actions collectives Atlas.

PARTICIPANTS

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public

PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

- Construire un relationnel et l'entretenir.

Travaux pratiques : Elaboration d'un plan d'action marketing spécifique à l'achat public.

4) Elaborer une stratégie de réponse

- Classifier les ressources internes.
- Faire appel à d'autres opérateurs économiques.
- Maîtriser les modalités des réponses à plusieurs.
- Se démarquer pour convaincre.
- Respecter le cadre de réponse.
- Remettre un mémoire technique percutant.
- Repérer les critères d'attribution.

Travaux pratiques : Echange et débat avec les participants sur les différents modes de communication avec les acheteurs publics.

5) Maîtriser la négociation dans les différentes procédures

- Apporter des correctifs à l'offre.
- Déterminer les procédures de négociation.
- Etudier les techniques de négociation.
- Connaître les limites réglementaires à la négociation.

Travaux pratiques : Identification des facteurs clés d'une négociation efficace.

6) Transformer un rejet d'offre en opportunité

- Lister les pièces communicables aux candidats évincés.
- Examiner la motivation du choix du titulaire.
- Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses.
- Analyser les réponses.
- Etudier un rapport d'analyse des offres.

Travaux pratiques : Réalisation d'un tableau de suivi des offres avec mesures correctives.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2025 : 23 juin, 15 sept., 11 déc.

PARIS
2025 : 08 sept., 04 déc.

LYON
2025 : 15 sept., 11 déc.

AIX-EN-PROVENCE
2025 : 15 sept.

BORDEAUX
2025 : 15 sept.

LILLE
2025 : 15 sept.

MONTPELLIER
2025 : 15 sept.

NANTES
2025 : 15 sept.

RENNES
2025 : 15 sept.

SOPHIA-ANTIPOLIS
2025 : 15 sept.

STRASBOURG
2025 : 15 sept.

TOULOUSE
2025 : 15 sept.