

MAÎTRISE COMPLÈTE DE LA RÉPONSE AUX MARCHÉS PUBLICS

Objectifs

Les objectifs de cette formation très opérationnelle sont de permettre aux participants de maîtriser les marchés publics, les appréhender et détenir les conseils clés pour faire une offre de qualité, technique et commerciale et répondre en ligne ET se démarquer notamment au point de vue RSE.

Public

A toutes celles et ceux qui souhaitent se lancer ou progresser dans la réponse écrite et en ligne aux marchés publics et mettre toutes les chances de gagner de leur côté.

Durée

3 jours - 21 heures

Tarif

Nous consulter

Dates

Nous consulter

Lieux

- Formation en présentiel/groupe/distanciel :
- FRTTP Caen (14)
- FRTTP Rouen (76)

Prérequis

Expérience reconnue dans l'entreprise ou sur le poste

Positionnement

Choix de l'entreprise

Délai d'accès

Selon la prochaine date de formation prévue (voir calendrier) avec délai de réponse maximum de 10 jours à compter de la demande.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter Gil DELAUNEY, notre référente handicap, à l'adresse suivante : g.delauney@fntp.fr. Des aménagements peuvent être étudiés.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Supports PPT de cours vidéoprojeté exemples en direct de remplissage de mémoires Environnement, SOGED et PAE Méthode théorie-pratique : exercices écrits, mise en situation, cas pratiques, théorie

Modalités d'évaluation

- Questionnaire d'évaluation à chaud et à froid

Validation

- Le stagiaire reçoit une attestation de formation

Contact

Pour toute information ou devis, merci de nous adresser une demande par mail à l'adresse suivante : formatpnormandie@fntp.fr – 02.35.61.02.71

Taux de satisfaction pour l'année 2024 : 94%

Taux de réussite : NC

Programme au verso

Objectifs

Les objectifs de cette formation très opérationnelle sont de permettre aux participants de maîtriser les marchés publics, les appréhender et détenir les conseils clés pour faire une offre de qualité, technique et commerciale et répondre en ligne ET se démarquer notamment au point de vue RSE.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1

Comprendre les marchés publics

Dossier de consultation des entreprises, acte d'engagement renouvelé... Répondre à des marchés publics, c'est d'abord comprendre leurs contenus et leurs règles.

- Le fonctionnement des marchés publics
- Le dossier de consultation des entreprises : avis de publicité, règlement de consultation, CCAP, CCTP, AE (Attri1), BPU...

Savoir où chercher pour trouver les marchés publics

Cette partie présentera les sources indispensables à connaître pour trouver vos marchés publics.

- Journaux officiels
- Presse Quotidienne Régionale
- Sites internet publics
- Plateformes d'annonces publiques et privées
- Plateformes de dématérialisation

Bien préparer votre réponse

Rechercher les bonnes informations, se positionner préliminairement, travailler le réseau interne... Cette partie présente les tenants et les aboutissants pour répondre dans les meilleures conditions.

- Concurrence
- Pricing
- Budget prévisionnel du marché
- Critères de succès

La demande : le DCE en détail

Le Dossier de Consultation des Entreprises : tout ce qu'il faut savoir pour bien le comprendre et y répondre.

- RC
- CCTP
- CCAP
- Acte d'Engagement (ATTRI1) (présent ou pas)
- Prix (BPU, DQE, DPGF)

Jour 2

La Candidature et l'Offre

- DC1
- DC2
- Références et Moyens
- Attestations, Certificats, Garanties / Dume - Cfe
- FOCUS sur LE MEMOIRE TECHNIQUE : comment le faire, quoi y mettre, comment y ajouter du commercial
- Les Prix
- FOCUS sur la RSE : critères sociaux, critères environnementaux : comment les appréhender, comment les intégrer dans son Offre et comment les gérer efficacement par la suite durant le marché gagné

Objectifs

Les objectifs de cette formation très opérationnelle sont de permettre aux participants de maîtriser les marchés publics, les appréhender et détenir les conseils clés pour faire une offre de qualité, technique et commerciale et répondre en ligne ET se démarquer notamment au point de vue RSE.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les conseils et astuces pour plus gagner

Une fois la méthode appréhendée, il convient de « faire la différence ». Cette partie fournit une série de conseils clés pour mettre toutes les chances de gagner plus de votre côté.

- Comment anticiper les marchés publics
- Ce qu'il faut faire de plus pendant le marché public
- Ce qu'il faut faire après
- Comment rebondir en cas d'échec

Jour 3

Explication de la dématérialisation

Tout savoir enfin sur ce qu'est un certificat, où se le procurer, comment signer un document word, excel, acrobat... mais aussi comment zipper des documents, préparer une enveloppe virtuelle...

- Explications de la signature électronique, du certificat... (quoi, comment, où, combien...)
- Comment signer
- Comment zipper ou rarrer
- Faire une enveloppe virtuelle
- Préparer ses documents en fonction du poids maxi des plateformes

Travail sur les plateformes de dématérialisation

Présentation des principales fonctionnalités des plateformes de dématérialisation et prise en main.

- Identification
- Recherche
- Téléchargement
- Communication avec l'acheteur public
- Réponse en ligne

La Décision

Comment se passe la décision ultérieure.

- L'ouverture des plis
- La commission et l'information aux retenus et aux perdants
- Quoi faire après

Objectifs pédagogiques

- Les compétences acquises à l'issue de la formation sont :
 - Etre capable de maîtriser le principe des Marchés publics
 - Etre capable de les trouver
 - Etre capable d'étudier un DCE
 - Etre capable de faire un DRE
 - Etre capable de répondre en Dématérialisation
 - Etre capable de se démarquer au niveau Social et Environnement, notamment.