

Répondre à un cahier des charges de formation

Répondre à un cahier des charges client ou dans le cadre d'un marché public fait partie intégrante de l'activité commerciale des organismes de formation.

Bienvenu dans cette formation où nous partagerons avec vous sur les attentes et obligations liées à ces processus et vous apporterons une prise de recul et de la méthodologie afin d'optimiser vos chances de gagner.

Objectifs :

- ◆ Savoir analyser le contenu du cahier des charges et
- ◆ Elaborer une réponse adaptée et attractive
- ◆ S'approprier les spécificités des marchés publics
- ◆ Piloter la réponse au cahier des charges
- ◆ Analyser l'efficacité de la démarche

Contenu :

Analyser le cahier des charges

La place de l'appel d'offres dans le processus de vente
L'analyse du contenu d'un appel d'offres : objectifs, périmètre, résultats attendus
Intégrer les contraintes spécifiques à la demande
Evaluer l'intérêt, la capacité de répondre et les chances de l'emporter
Décider de répondre

Organiser la réponse

La mobilisation de l'équipe
La planification de la réponse
La sécurisation technique et organisationnelle

Répondre à un marché public

Les principes : liberté d'accès, égalité de traitement, transparence
Les formes de contrat : quantité fixe, bons de commande, tranches optionnelles
Les procédures de passation
Pièces contractuelles et dossier de consultation

Rédiger une réponse structurée et attractive

Les caractéristiques d'une proposition convaincante
Les erreurs à éviter
Les différentes rubriques
Leur contenu et leurs critères de pertinence
Le choix des titres
Le soin du rédactionnel

Analyser les résultats

La mesure du retour sur investissement
La démarche d'amélioration continue

Public : Cette formation s'adresse à tout professionnel en charge de la réponse ou contribuant à la réponse à un cahier des charges.

Prérequis : Pas de prérequis

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cette formation est proposée en présentiel et s'appuie sur des apports et de l'échange d'expériences, des exercices pratiques et des travaux en sous-groupes

Une étude de cas servira de fil conducteur.

Un support de formation et la boîte à outils sont remis aux participants.

Les participants sont invités à apporter leur ordinateur afin de pouvoir utiliser les supports numériques mis à disposition.

Des personnes en situation de handicap sont concernées par votre demande, contactez-nous afin d'étudier ensemble les modalités de réussite de la formation !

Formateur :

Spécialiste de la relation commerciale

Validation de la formation :

Quizz de fin de formation
Une attestation de formation est remise à chaque participant

Durée : 14 heures

Modalité : Intra entreprise

Tarif : 2600 € HT par groupe

