

MARCHÉS PUBLICS : TOUT COMPRENDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

Établir une offre de qualité, technique et commerciale

OBJECTIFS

- Maîtriser les marchés publics et leur vocabulaire/environnement
- Se démarquer de la concurrence notamment grâce au mémoire technique.

PUBLIC, PRÉREQUIS & NIVEAU

Tous ceux et celles qui souhaitent se lancer ou progresser en se (re)mettant à niveau dans les Marchés publics et ainsi optimiser leurs chances d'obtention lors d'un appel d'offres :

- Services Comptables & Financiers

Cabinets d'expertise comptable :

- Commissaires aux Comptes
- Experts-comptables & collaborateurs

Prérequis : Une évaluation des prérequis sera réalisée avant l'entrée en formation.

Niveau :

<input checked="" type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> Avancé	<input type="checkbox"/> Expert
---	---------------------------------	---------------------------------

MODALITÉS

Intervenant :

Consultant-Formateur Spécialiste Juridique.

Moyens pédagogiques & techniques :

Accès à un portail extranet personnalisé pour télécharger et renseigner les ressources pédagogiques. Animation par vidéo-projection du support et des documents afférents.

Moyens d'évaluation :

QCM de connaissances en fin de formation.

TARIFS PAR PERSONNE



**2 JOURS
14 HEURES**



Formation intra
(France entière)

Sur devis
à partir de 1900 € HT/jour

RAPPEL SUR LES ÉLÉMENTS ACTUELS DES MARCHÉS PUBLICS

- Le code de la commande publique, ses éléments essentiels et ses principales nouveautés impactant la recherche, la candidature, le mémoire technique (dans l'offre) et la dématérialisation

OÙ CHERCHER POUR TROUVER LES MARCHÉS PUBLICS

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

DCE : DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES

- Savoir décrypter le dossier de consultation des entreprises : avis de publicité, règlement de consultation, CCAP, CCTP, « AE », DPGF, BPU, DQE...

LA CANDIDATURE

- DC1, DC2, Moyens humains et matériels, Références clients et Certificats/Attestations
- Dume et Coffre-fort électronique

L'OFFRE

- Le mémoire technique : comment le faire, quoi y mettre, comment y ajouter du « commercial » et avoir de meilleures notes grâce à lui / Les prix

TRAVAIL SUR LES PLATEFORMES DE DÉMATÉRIALISATION POUR L'ENVOI DE L'OFFRE

- Présentation des principales fonctionnalités des plateformes de dématérialisation et prise en main.
- Identification / Recherche / Téléchargement
- Communication avec l'acheteur public
- Réponse en ligne, signée ou pas

LES CONSEILS ET ASTUCES POUR PLUS GAGNER

- Conseils clés pour mettre toutes les chances de gagner
- Comment anticiper les appels d'offres
- Ce qu'il faut faire de plus pendant le marché public
- Ce qu'il faut faire après
- Comment rebondir en cas d'échec.

Scannez pour choisir votre session de formation

