



# REPONDRE A UN APPEL D'OFFRE

**Durée, contenu, lieu : toutes nos formations sont adaptables en fonction de vos besoins.**  
Le coût est déterminé en fonction de la durée, du lieu de formation (entreprise, centre de formation...) et des effectifs (individuel, groupe...)

## Objectifs et Résultats attendus

Connaître les caractéristiques des marchés publics, se familiariser avec ces procédures et se positionner sur ces marchés  
Savoir identifier et sélectionner les marchés publics en fonction de son entreprise  
Apprendre à élaborer une démarche commerciale pour se positionner sur ce marché

## Moyens pédagogiques

Apports théoriques et méthodologiques  
Remise d'une documentation à l'issue du stage, comprenant les documents spécifiques aux marchés publics, un glossaire.

## Public et pré-requis

Chefs d'entreprises, conjoints collaborateurs, salariés  
Toutes entreprises artisanales en développement  
Tous milieux professionnels

## Contenu pédagogique

2 jours

- Le cadre général des marchés publics : Définition, les caractéristiques des acheteurs publics, les types de marchés publics et de procédures de passation, les supports de communication
- Les enjeux pour l'entreprise : Quels marchés : les circuits de décision, la position des concurrents...
- La réponse à l'appel d'offre : Les différents documents du marché, la constitution d'une équipe, étude et chiffrage de son offre, la valorisation de ses références, les éléments contractuels, les relations avec l'acheteur, la remise finale de l'offre, la dématérialisation
- Le suivi : si le marché est acquis, si le marché est attribué à une autre entreprise