Répondre et remporter un appel d'offre en marché public

-Réference: **SP-19** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Investir durablement le secteur public en s'adaptant à ses spécificités.
- Identifier les règles essentielles et les différentes étapes d'un marché public.
- Adapter la forme et le fond de son offre aux besoins spécifiques des interlocuteurs du secteur public.
- Profiter des nouvelles opportunités en matière d'innovation et de relation amont avec vos clients du secteur public.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Commercial terrain, ingénieur d'affaires, souhaitant investir le secteur public. Manager commercial souhaitant accompagner ses équipes dans la conquête du secteur public. Commercial grand compte ou Key Account Manager (KAM) en charge du secteur public.

Programme

- **En amont du présentiel**
  - Un autodiagnostic pour vous situer et définir vos priorités.
- **Parler le langage du secteur public**
  - Les principes légaux de la commande publique.
  - Les pratiques qui fonctionnent / les erreurs à éviter.
  - Communiquer avec ses acteurs de manière appropriée.
  - Détecter les futures opportunités de vente grâce à un système de veille adapté.
- **Satisfaire au processus d'achat public**
  - Se repérer parmi les différentes procédures de l'acheteur public : appels d'offres, marché négocié, MAPA, dématérialisation…
  - Clarifier ses marges de manœuvre réelles en termes de dialogue et de négociation.
- **Répondre à la consultation de l'acheteur public**

Programme

- Décrypter le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) et le cahier des clauses techniques particulières (CCTP).
- Respecter les étapes clés pour être sélectionné.
- Identifier les critères de choix spécifiques : économiques, techniques, RSE, innovation…
- Formaliser l'offre technique et financière.

- **Construire et installer la relation dans la durée**
  - Assurer le suivi et l'exécution du contrat.
  - Réagir en cas de rejet de la candidature.
  - Trouver la bonne posture pour continuer de s'améliorer face à un client 'particulier'.
  - Mettre en place une organisation en interne adaptée au secteur public.

- **Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail**
  - Des conseils et astuces chaque semaine pour appliquer votre plan d'actions.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc