



MANAGEMENT PILOTAGE ENTREPRISE JURIDIQUE

Remporter un appel d'offres

OBJECTIFS

- Comprendre les nouvelles règles qui régissent les marchés publics.
- Apprendre à répondre efficacement et à se différencier.
- Construire ses outils et son argumentation.

➤ PROGRAMME

- **Comprendre les règles des marchés publics :** ordonnance du 23 juillet 2015.
- **Accéder aux avis de marchés et les cibler :** comment trouver les marchés et obtenir les dossiers de consultation, plateformes de téléchargement.
- **Comprendre les différentes procédures par rapport aux seuils** et connaître les différents types de marchés.
- **Savoir se repérer dans les pièces marchés :** les différents documents.
- **Savoir présenter sa candidature :** capacité à soumissionner, comprendre les articles du code des marchés publics, remplir les documents...
- **Comprendre la grille de lecture de l'acheteur :** analyse des critères d'attribution.
- **Le contenu de l'offre :** comment réaliser un mémoire technique et le personnaliser en fonction du cahier des charges et des critères de sélection, argumenter sur certaines clauses, valoriser l'entreprise.

➤ PUBLIC

Chefs d'entreprises, salariés, conjoints ou auxiliaires familiaux du secteur artisanal. Chefs d'entreprises, salariés hors secteur artisanal.

➤ MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formateur spécialisé en marchés publics.
- Etudes de cas, mise en situation sur des dossiers concrets et sur différentes plateformes.
- Support de formation remis à chaque participant.

➤ DUREE

3 jours.

➤ LIEU

TOULOUSE