

DURÉE : 2 jours - 14h

DATES : Consulter notre calendrier

TARIF : 420€ TTC

OBJECTIFS

- Mettre toutes les chances de son côté pour remettre une offre de qualité.
- Savoir se démarquer commercialement pour remporter des marchés.
- Mettre en avant les points clés d'un bon mémoire technique
- Identifier les astuces d'un mémoire technique complet et de qualité.

PUBLIC

- Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur et porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Délivrance d'une attestation d'assiduité et d'acquis de compétences à l'issue de la formation.
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation par des travaux pratiques.
- Formation accessible en présentiel

PRÉ-REQUIS

- Cette formation s'adresse à toute personne ayant déjà répondu à des marchés publics.

ÉVALUATION

- Cas pratique, questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

ACCESSIBILITÉ

- Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à la veille de la formation.

PROGRAMME

- **Le cadre réglementaire des marchés publics :**
 - Les principes fondamentaux de la Commande publique
 - Les différents types de marchés
 - Les nouveaux seuils applicables
- **Analyse des différentes pièces du dossier de consultation des entreprises (DCE) pour comprendre les besoins de l'acheteur public :**
 - Le dossier de consultation des entreprises (DCE)
 - Relever les points importants
 - Bien relever les critères de sélection des offres
 - Lister les documents attendus par l'acheteur
- **Comprendre le circuit de l'analyse des offres par l'acheteur public et comment sont jugées les offres.**
- **Comment structurer un bon mémoire technique :**
 - Introduction : différence entre mémoire technique et cadre de mémoire technique
 - Entreprise et compréhension du besoin et adaptations, moyens humains et matériel, certifications, process général et méthodologie
- **Astuces et conseils pour se démarquer :**
 - Savoir se démarquer commercialement
 - Astuces d'un mémoire technique complet et de qualité
- **Ateliers pratiques**
- **Phase d'attribution du marché :**
 - Documents à transmettre
 - Signature électronique
 - Délais et début d'exécution du marché
- **Connaître les engagements lors de l'exécution du marché :**
 - Analyse détaillée du CCAP :
 - Quelles sont les pièces contractuelles
 - Prix, révision, ...
 - Avances
 - Pénalités, résiliation.

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 40
ou par courriel : formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

