

RÉDIGER UN MÉMOIRE TECHNIQUE POUR UN APPEL D'OFFRES

DURÉE: 2 jours - 14h **REF:** FOR-00387 **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 besoi 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'éxecution 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

18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA

55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

