



- ✓ Maîtriser les fondamentaux de la commande publique
- ✓ Réussir à bien se positionner dans les consultations
- ✓ Intégrer cette démarche dans la stratégie commerciale de l'entreprise



- ✓ Entreprise n'ayant jamais répondu à une consultation ou n'ayant jamais remporté de marchés publics


PRE-REQUIS

Connaissances élémentaires de la commande publique et connaissance de base en informatique



2 jours consécutifs soit 2 fois 7 heures



- ✓ Dans vos locaux : sur devis
- ✓ Option « action » : 500 € par action de transposition immédiate



Les + de Conseil h@ :

- ❖ Pédagogie par le jeu – Outils ludiques
- ❖ Suivi pédagogique à partir de la plateforme Learning h@
- ❖ Formation en inter avec accès handicapés si nécessaire
- ❖ Mise à disposition de supports adaptés aux malentendants et aux malvoyants

PROGRAMME

1. S'approprier l'environnement juridique de l'achat public (3 heures)	2. Bien identifier le besoin de l'acheteur (3 heures)	3. Optimiser la préparation de la candidature (3 heures)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les dernières réformes ✓ La dématérialisation ✓ Les seuils, les procédures 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'organisation d'une veille adaptée ✓ Comprendre le processus achat du secteur public ✓ Maîtriser l'analyse du règlement de la consultation ✓ Comprendre les points forts du CCAP et du CCTP ✓ Demander les informations supplémentaires 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Renseigner les formulaires administratifs ✓ Suivre l'évolution de la réglementation ✓ Choisir les références et les certifications ✓ Préparer un dossier type ✓ Candidater seul, en co-traitance ou en sous-traitance

4. Présenter l'offre la plus pertinente (3 heures)	5. Réagir à l'attribution du marché (2 heures)
<ul style="list-style-type: none">✓ Respecter le formalisme✓ Identifier les critères d'attribution✓ Présenter un mémoire technique adapté au besoin✓ Maitriser les notions de variantes, options, échantillons et essais✓ Mettre en place un processus interne de contrôle✓ Répondre de façon dématérialisée	<ul style="list-style-type: none">✓ Mesurer les conséquences de l'attribution du marché✓ Connaître les raisons de l'éviction et la position des concurrents



A l'issue de la formation, vous serez en mesure de présenter une offre pertinente tenant compte des exigences du cahier des charges.