







Programme de formation

DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES EN REMPORTANT DES MARCHES PUBLICS

La formation décrit une méthode pas-à-pas pour monter rapidement des dossiers de réponses aux marchés publics pour optimiser ses chances de les remporter.

 Durée 15 à 30 heures	 Délais d'accès 2 semaines	 Modalités possibles E-learning Visio Présentiel Mixte	 Tarif Selon les modalités A partir de 990 €
 Profil des stagiaires Toute personne désireuse d'apprendre à répondre à des appels d'offres / marchés publics		 Pré-requis <ul style="list-style-type: none"> ○ Naviguer sur Internet en toute autonomie ○ Utiliser les fonctions de base des logiciels de bureautique (Word, Excel, PowerPoint) 	



Accessibilité

En cas de besoin, nous pouvons mettre en place des aménagements afin que chaque personne puisse suivre la formation dans de bonnes conditions. Contactez notre référent handicap au 04 65 84 35 28.



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participant(e)s seront capables de :

- Comprendre les informations contenues dans un avis de marché et dans les documents de consultation
- Créer des alertes e-mail sur les principaux sites de veille pour recevoir des opportunités de marchés et récupérer le dossier de consultation des entreprises
- Lister les documents à fournir dans le cadre de la réponse à un appel d'offres et déterminer les points clés de la demande d'un acheteur pour y répondre pertinemment
- Déposer un dossier de réponse complet et conforme quel que soit le profil acheteur utilisé
- Constituer un mémoire technique cohérent et structuré en rapport avec les besoins et attentes de l'acheteur

CONTENU DE LA FORMATION

Découvrir l'environnement des marchés publics

- Les marchés publics : définition et acteurs concernés
- Les principes fondateurs des marchés publics
- Quelques particularités à connaître
- Les différents types de procédures
- Les documents de la consultation
- Le choix du titulaire d'un marché public
- Les étapes pour répondre à un marché public
- L'attribution du marché et la collaboration

Mettre en place un système de veille adapté à sa stratégie

- Stratégie, mots clés et marchés publics
- 2 catégories de sites Internet pour faire sa veille des marchés publics
- Effectuer une recherche sur un site de veille et créer ses alertes
- Le fonctionnement des profils acheteurs
- Assurer une gestion administrative rigoureuse des fichiers

Lire et analyser le Dossier de Consultation des Entreprises

- Répondre (ou pas) à un marché public
- La grille d'analyse du dossier de consultation des entreprises
- La lecture du règlement de consultation
- La lecture du CCTP, du CCAP et des documents annexes
- Les autres moyens de récupérer des informations

Déposer un dossier de réponse conforme

- | | |
|---|---|
| • La lettre de candidature DC1 | • La dématérialisation : avantages et précautions |
| • La déclaration du candidat DC2 | • Le Document Unique de Marché Européen |
| • La réponse à plusieurs | • La signature électronique des documents |
| • La note de présentation | • La réponse électronique |
| • L'acte d'engagement et les documents prix | |

Rédiger une offre gagnante

- | | |
|---|---|
| • Ajuster sa politique de prix | • Présenter ses produits et services |
| • Le rôle du mémoire technique | • Clarifier ses process et méthodologies |
| • Structurer le contenu des pages | • Valoriser ses ressources humaines |
| • Argumenter efficacement à l'écrit | • Mettre en avant la qualité de ses partenaires |
| • Détailler des références pertinemment | • Expliciter sa démarche QSE |
| • | |

Cas pratique complet

- Trouver un marché intéressant pour sa structure et l'analyser
- Composer un dossier de réponse conforme
- Rédiger une offre financière et technique pertinente
- Déposer sa réponse sur un profil acheteur selon les exigences de la consultation

PROFIL DU FORMATEUR

Mohamed HADI

- ✓ 18 ans d'expérience dans les domaines de la formation, du conseil et de l'accompagnement en particulier auprès de TPE dont 10 ans sur la thématique de la réponse aux appels d'offres.
- ✓ Intervenant en université, écoles de commerce et d'ingénieurs sur des thématiques liées à la gestion et le développement de la petite entreprise
- ✓ Titulaire d'une maîtrise en sciences de gestion et d'un DESS de marketing

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports de notions via la projection de diaporama et de cas pratiques (ateliers)

Moyens pédagogiques

Mise à disposition de synthèses, des supports d'animation et d'outils sur un espace en ligne

RESULTATS ATTENDUS A L'ISSUE DE LA FORMATION

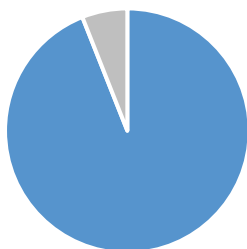
Les acquis sont évalués au fur et à mesure de la formation via des quiz, exercices et mises en application

Une attestation d'assiduité est établie et remise au stagiaire en fin de formation à partir des feuilles d'émargement et relevés de connexion

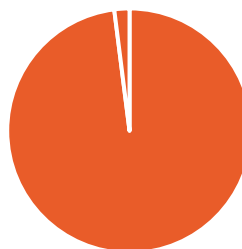
INDICES DE SATISFACTION ET DE RECOMMANDATION

Au 8 décembre 2025 :

Taux de satisfaction
94 %



Taux de recommandation
98%



CONTACT

Mohamed HADI

Méthode Action Performance

04 65 84 35 28 - contact@map-formation.fr