

**DÉCRYPTER ET OPTIMISER**

**LES**

**DIFFÉRENTES PHASES**

**DES**

**APPELS D'OFFRES**



**100%**

**EN DISTANCIEL**



# PRÉSENTATION FORMATION

## DURÉE

Chaque session se déroule sur ½ journée (3.5 Heures) – Possibilité de suivre 1, plusieurs sessions ou le parcours total

## DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à la veille de la session

## AUDIENCE

Toutes personnes intervenant sur la réponse ou le suivi d'un marché public

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8

## PRÉ-REQUIS

Aucun

## OBJECTIFS

Maîtriser le processus de réponse de la stratégie au suivi

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Séance de formation à distance / Remise des livrets apprenants en amont de la séance – Tous les études de cas sont issues de cas réels – Alternance méthode expositive et participative

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Pendant : Quizz et étude de cas / Après : Bilan et évaluation à 3 mois

## NOTRE PLUS VALUE

Nous avons la chance de travailler avec les entreprises mais aussi les collectivités, nous connaissons les rouages des marchés publics. NRC, grâce à son expertise, vous transmet une méthodologie forgée par 20 ans d'expérience dans le secteur.



TARIF PAR SESSION

**299€ HT**

TARIF PARCOURS COMPLET

**1500€ HT**



**NATHALIE**

Depuis plus de 20 ans, Nathalie accompagne les collectivités et les entreprises sur les problématiques liés aux marchés publics. A la tête de NRC depuis 2017 elle vous accompagnera pour vous proposer des sessions adaptées à vos besoins.

Nathalie met son expertise dans le monde des marchés publics et son adaptabilité aux services de votre entreprise.

Titulaire Certificat Supérieur Consulaire Gestion et de Commerce- Homologué III - JO du 31/01/1997 - CNIS 31 2t/ Diplôme Universitaire Management de l'Achat Public (2018) - 14 ans d'expériences d'achat public en collectivité et 7 années en tant que formatrice et consultante.



**PHILIPPE**

Après plus de 17 ans passés dans la finance Philippe Rougon intègre NRC formation pour développer l'entreprise et apporter son expertise sur la gestion de projet, les marchés publics et la gestion associative.

Philippe, par sa vision commerciale et son expérience vous aide à développer votre chiffre d'affaire grâce aux marchés publics.

Titulaire Certificat Supérieur Consulaire Gestion et de Commerce - Homologué III - JO du 31/01/1997 - Formateur et consultant Marchés Publics depuis 4 ans.

**06.03.18.63.96**

**CONTACT@NRC-CONSEIL.FR**



# PROGRAMME DETAILLÉ

## SESSION 1 : DÉFINIR SA STRATÉGIE

En 2023 Les marchés publics représentent 180 milliards d'€ soit 10% du PIB.

Si vous ne saisissez pas les marchés dans votre secteur se seront vos concurrents qui bénéficieront de ces leviers pour se développer et prospérer.

NRC vous aide à structurer votre stratégie pour gagner du temps à chaque étape du processus. Notre offre à distance s'adapte à chaque secteur d'activité et vous aide à construire une méthode en fonction de vos forces.

## SESSION 3 : DÉCRYPTER LES DOSSIERS DE CONSULTATIONS

Décrypter un dossier de consultation, ça fait peur ! C'est complexe, le vocabulaire est spécifique, les documents sont nombreux, difficile d'y voir clair. Cependant, cette étape est cruciale pour pouvoir obtenir le marché !

NRC, à travers le module : « Décrypter les dossiers de consultations » vous aide à analyser ces dossiers afin de gagner du temps lors de votre réponse. Notre expertise nous a poussé à articuler cette formation autour de 3 axes :

- **Trouver les documents prioritaires**
- **Lire efficacement les documents et repérer les informations clefs**
- **Décrypter les attentes et se concentrer sur les besoins des acheteurs**

## SESSION 5 : PERFORMER LES MÉMOIRES

Lors de la réponse aux appels d'offres, beaucoup de nos clients rencontre la même difficulté : performer lors des mémoires.

Chez NRC, nous avons développé une méthodologie efficace pour aider nos clients à mettre en avant leurs avantages concurrentiels et à rédiger adaptés aux besoins des acheteurs.

## SESSION 2 : TROUVER LES APPELS D'OFFRES

Trouver des appels d'offres, pour beaucoup d'entreprise c'est compliqué, c'est chronophage et souvent ça n'aboutit à rien. En revanche, vous le savez, les Appels d'offres sont de formidables opportunités pour votre activité. Alors comment faire pour trouver les appels d'offres qui vous correspondent ?

**En une session vous mettrez en place les outils concrets pour performer dans vos veilles et vos recherches actives.**

## SESSION 4 : DOSSIER DE CANDIDATURE ANNUEL

La rédaction du dossier est un moment crucial du processus. Pour les entreprises, même si les enjeux sont élevés, ces dossiers représentent souvent une trop grandes dépenses en termes de temps et de moyens.

NRC grâce à ce module à distance vous aide à optimiser votre temps lorsque vous répondez à un appel d'offres en préparant votre dossier de candidature annuel !

## SESSION 6 : SUIVRE LES MARCHÉS

Félicitations ! Vous avez remporté l'appel d'offres auquel vous avez candidatez. Maintenant démarre le processus de suivi du marché : suivi financier, suivi administratif NRC vous dote d'outils performant pour la phase execution.

Attention ! Si vous n'avez pas obtenu le marché, pas de panique. NRC vous accompagne dans la demande de justification auprès de l'acheteur afin de comprendre ce résultat et d'améliorer votre stratégie future.

Chez NRC, le suivi des réponses est une problématique auquel nous réfléchissons depuis plusieurs années. Nous avons réussi à mettre en place un méthodologie claire et concise qui vous permettra de transposer rapidement notre module de formation dans votre quotidien professionnel.