

Décrypter et optimiser les différentes phases des Appels d'Offres

Délais d'accès :

Inscription possible jusqu'à la veille de la session

Publics :

Toute personne intervenant sur les réponses ou le suivi des marchés publics : Entre 4 et 8 personnes

Pré Requis :

Aucun - Formation adaptée aux débutants - tous domaines d'activités : Tvx, services, fournitures

Objectifs :

- Maîtriser le processus de réponse de la stratégie au suivi (objectif par session)

Méthodes pédagogiques :

Séance de formation à distance, dossier remis aux stagiaires par mail. Le déroulé de la formation inclut la participation des apprenants ainsi que des moments d'évaluation à l'aide de quizz. Alternance de méthode expositive et participative.

Notre + :

Nous travaillons depuis plusieurs années avec des entreprises qui répondent aux marchés, mais aussi les collectivités territoriales, ainsi nous connaissons les rouages des marchés publics. NRC par son expertise vous transmet une méthodologie forgée par 20 ans d'expérience dans le secteur.

Formation assurée par Nathalie Rougon, 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 de maîtrise d'ouvrage déléguée en collectivité territoriale et 7 années en tant que formatrice et consultante. Ou par Philippe Rougon, titulaire Certificat Supérieur Consulaire Gestion et de Commerce - Homologué III - JO du 31/01/1997 - 17 ans d'expériences dans la finance et 5 années en tant que formateur.

Durée

6 demies journées (100 % à distance) soit 6 x 3,5 h, soit 21 heures de formation

Tarifs

½ JOURNÉE : 299 € HT / stagiaire
PARCOURS COMPLET : 1 500 € HT

Contact

04 90 80 01 50 / contact@nrc-conseil.fr

Programme détaillé

Session 1

Définir sa stratégie

- NRC vous aide à structurer votre stratégie pour gagner du temps à chaque étape du processus

Session 2

Trouver les Appels d'Offres

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

Session 3

Décrypter les dossiers de Consultation

- Trouver les documents prioritaires
- Lire efficacement les documents et repérer les informations clés
- Décrypter les attentes et les besoins Acheteurs

Session 4

Dossier de candidature annuel

- Mise en place d'un dossier unique

Session 5

Performer les mémoires

- Rédiger son mémoire technique de manière adaptée aux acheteurs

Session 6

Suivre les marchés

- Monter et déposer une réponse sur la plateforme
- Créer le dossier de suivi
- Analyser les refus