

# Répondre aux appels d'offre et gérer les achats



Date de mise à jour : 20/05/2019 | Ref: 12\_AF\_000002159

## Objectifs, programme, validation de la formation

### Objectifs

- ? Comprendre les principes des appels d'offres et consultations
- ? Peser l'intérêt stratégique à se positionner sur un appel d'offres
- ? Cartographier les circuits de décisions et les leviers
- ? Appréhender les éléments constitutifs d'un dossier d'appel d'offres
- ? Maîtriser les bonnes pratiques d'élaboration du dossier de réponse
- ? Différencier sa réponse et celle de la concurrence
- ? Intégrer les apports du mindmapping à sa pratique professionnelle pour développer sa créativité et son esprit de synthèse

### Programme de la formation

Comprendre les mécanismes du cahier des charges

Effectuer une pré étude de prix et voir ainsi si l'appel d'offre est rentable.

Concevoir une offre différente

Définir les objectifs

Structurer l'ossature de la réponse : offre-miroir ou non ?

Afficher les atouts qui vous différencient des concurrents

Réaliser la proposition convaincante

Hiérarchiser et structurer votre appel d'offre

Aérer la mise en forme

Accrocher votre auditoire par la pertinence de vos titres

Apprendre à chiffrer son offre

Préparer et défendre son offre

#### L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL ET LA STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE MON ENTREPRISE

-Caractéristiques des marchés publics

-Analyse de la réforme de la commande publique, en vigueur depuis le 1er avril 2016

-Seuils de procédure et seuils de publicité

-Les nouvelles procédures

-Qui peut répondre à un appel d'offre ? (les interdictions / les préférences)

- Caractéristiques des consultations privées

-Qui sont les acheteurs ? Quizz

? Intérêts de nouer des partenariats et modalités de mise en place

-Groupement d'entreprises

-Sous-traitance

-Les autres possibilités de partenariat

#### GUIDE PAS A PAS POUR REpondre A UN APPEL D'OFFRE DE MANIERE EFFICACE:

? Les avis de publicité

-

- Le règlement de la consultation

- Les avis de marché

- le dossier de consultation des entreprises (DCE)

?La préparation de la proposition pas à pas

- Présentation du dossier de candidature : candidature et offre
- les conditions pour qu'une candidature soit examinée
- Remplir le formulaire de candidature
- Comment obtenir une attestation de vigilance ?
- Comment obtenir une attestation fiscale ou sociale de marché public ?
- Respecter le délai de réponse - arrêt chronopost

L'examen des offres

- Proposer une offre répondant à la demande de l'acheteur
- Apprendre à chiffrer son offre : méthodes
- Offre variante, Offre irrégulière, inacceptable ou inappropriée
- Offre anormalement basse

?Les échanges avec l'acheteur : demande d'informations par le candidat, demande de précisions aux candidats, conseils si la négociation est prévue....

- L'achèvement de la réponse
- Mise en page : règles de graphisme et de typographie, choix des titres, structurer le dossier
- Valoriser la présentation de son entreprise
- Un dernier contrôle : les erreurs à éviter
- Le dépôt des offres : répondre par voie électronique ?

Développer son esprit de synthèse

?L'attribution du marché

- L'information au candidat retenu
- L'information aux candidats non retenu et voie de recours

?L'exécution du marché

- Le paiement
- Comment gérer e retard de paiement ou d'exécution
- La révision du prix
- Le règlement amiable des litiges

DEVELOPPER SA CREATIVITE ET SON ESPRIT DE SYNTHESE AVEC LE MINDMAPPING

ELABORER UNE CARTE MENTALE

INNOVER AVEC LA CARTE MENTALE

## Validation et sanction

Attestation de suivi de présence

## Type de formation

Non certifiante

## Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

## Métiers visés

Code Rome

## Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Parcours personnalisable : Indifférent

Durée

24 heures en centre, 24 heures hebdomadaires

**Conventionnement** : Non

Financeur(s)

## Conditions d'accès

Public(s)

Public en emploi, Public sans emploi, Salarié, Salarié de l'artisanat, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

**Niveau d'entrée** : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Aucun

Modalités d'accès

## Lieu de réalisation de l'action

**formation entièrement présentielle**

Adresse

LV CONSULTANTS

21 AVENUE DE LA MARNE

97320 - Saint-Laurent-du-Maroni

**Responsable** :

**Téléphone fixe** : 05 94 27 75 23

**Contactez l'organisme**

## Contacts

Contact sur la formation

**Responsable** :

**Téléphone fixe** :

**fax** :

**Site web** :

**Contactez l'organisme**

Contactez l'organisme formateur

LV CONSULTANTS

SIRET: 84167697600019

97300 Cayenne

**Responsable** : VERISSON

**Téléphone fixe** : 05 94 40 40 76

**Site web** : <http://www.lvconsultants.fr>

**Contactez l'organisme**

## Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

## Période prévisibles de déroulement des sessions

du 26/11/2019 au 28/11/2019

**débutant le** : 26/11/2019

Adresse d'inscription

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

**Etat du recrutement** : Ouvert

**Modalités** : Entrées/sorties permanentes

## Organisme responsable

LV CONSULTANTS

**SIRET** : 84167697600019

Adresse

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

**Téléphone fixe** : 05 94 40 40 76

**Contactez l'organisme**