

DÉCROCHER ENFIN LES MARCHÉS PUBLICS

7 heures

MAITRISEZ LES MÉCANISMES DES MARCHÉS PUBLICS AFIN DE DÉCROCHER DES CONTRATS STRATÉGIQUES !

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

LE CADRE LEGAL

- > S'approprier l'environnement juridique de la commande publique
- > Principales procédures rencontrées – (présentation des différentes procédures, et techniques d'achat)

Questions réponses

Echanges, retour sur expériences

CIBLER LES BESOINS DE L'ACHETEUR PUBLIC

- > Avis de marché, codes CPV et création d'alertes – (Où et comment rechercher)
- > Dossier de consultation des entreprises (Comment trouver le DCE, décryptage d'un dossier de consultation)

Présentation d'exemples concrets

Discussion de groupe

Questions réponses

REPONDRE A UN MARCHÉ PUBLIC

- > Préparer son offre et sa candidature
- > Les critères
- > Rédiger son mémoire technique

Questions réponses

Brainstorming : définir les bonnes pratiques sur les informations clés et mise en pratique de cas concrets

DEPOSER SON OFFRE ET SA CANDIDATURE

- > Déposer son dossier sur le profil acheteur de la collectivité
- > La signature du marché public
- > Copie de sauvegarde : principe, dépôt, utilité

Echanges pour définir les bonnes pratiques et mise en œuvre de cas pratiques (signer électroniquement un marché, déposer un pli...)

Questions réponses

OBJECTIFS

- > Appréhender le cadre légal (définition, principales procédures rencontrées)
- > Cibler les besoins de l'acheteur public
- > Répondre à un marché public
- > Déposer son dossier de candidature et offre

LES + DE CETTE FORMATION

- > Formation dispensée par un expert de la commande publique
- > Contenu pédagogique et adapté
- > Apports théoriques et pratiques, échanges et réflexions collectives

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, gérants, directeurs commerciaux, juristes d'entreprise, et tous les collaborateurs appelés à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)

Mise à disposition d'un support pédagogique à l'issue de la formation

Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

700 € HT - Réf : #10005

Validité 31 décembre 2025



Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail.....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél (ligne directe).....
Tél mobile (pour infos de dernière minute).....
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en oeuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....

Tarif

Indiquez le tarif HT de la formation choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal..... Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret.....

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Réglement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....
.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....
.....
.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro.....

LUXFORMAPRO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Objectifs, motivations:

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention "bon pour accord" :

Avez-vous des besoins de compensation liés à un handicap ?

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.luxformapro.com/cgv/