

PROGRAMME DE FORMATION



Développement commercial

REMPORTER DES MARCHES PUBLICS

Cette formation s'adresse à l'ensemble des personnes désirant apprendre à approcher et vendre aux collectivités et établissements publics dépendant du code des marchés publics.

Cette approche commerciale est particulière et demande des connaissances rigoureuses du cadre obligataire et législatif. Ces connaissances se transforment en opportunité et argumentaires commerciaux.

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation l'apprenant sera capable de :

- Sourcer et prospecter les collectivités et établissements publics
- Connaître le code des marchés publics □ Répondre à un appel d'offres en étant différenciant
- Mise en place et suivi des marchés pour améliorer la rentabilité
- Parler d'Achat Responsable



En pratique

Durée : 2 journées

Horaire : 9H/12H - 13H/17H

PROFIL DES BENEFICIAIRES : Toute personne en charge de la relation clients.

PREREQUIS : Aucun

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

Une formation indispensable et tournée vers le client.

Approche concrète et interactive.

CONSULTANTE / FORMATRICE : Christine Fortier

Sept axes de développement professionnel vous sont proposés :

1. Performance achat de la commande publique (profils acheteurs/attentes...)
2. Le « sourcing » encouragé par le code des marchés publics
3. Lexique commercial dédié à la commande publique
4. L'achat Responsable (Label RFAR et SPASER)
5. La réponse à l'appel d'offres (critères de choix /pondérations/indices/les différents types d'AO)
6. La mise en place du marché et son suivi (révisions tarifaires)
7. La rétention

MODULE REMPORTER DES MARCHES PUBLICS

- **PERFORMANCE ACHAT DE LA COMMANDE PUBLIQUE**

Le potentiel des marchés publics est une opportunité de développement pour les entreprises

Le profil et attentes de l'acheteur public

Adaptation commerciale pour répondre à ce contexte particulier

Connaitre leurs formations, leurs guides de travail, importance d'une veille réglementaire .

- **LE « SOURCING » ENCOURAGÉ PAR LE CODE DES MARCHÉS PUBLICS**

Anticiper l'appel d'offres (échéances, pré avis, prospection...)

Travailler l'organigramme et les réseaux d'influence (schéma méthode de sourcing)

Découverte (questions ouvertes dédiées à la commande publique)

- **LEXIQUE COMMERCIAL DÉDIÉ À LA COMMANDE PUBLIQUE**

L'importance de parler le même langage, de comprendre leurs contraintes

- **L' ACHAT RESPONSABLE (LABEL RFAR ET SPASER)**

L'achat Responsable est obligatoire dans le public (présentation de l'aspect réglementaire)

L'argumentation commerciale qui en découle

- **LA RÉPONSE À L'APPEL D'OFFRES**

Les différents types d'appel d'offres répondant à différentes activités (service, travaux...)

Les critères de choix, pondérations, indices les plus répandus actuellement et/ou obligatoires

- **LA MISE EN PLACE DU MARCHÉ ET SON SUIVI (RÉVISIONS TARIFAIRES)**

Comment utiliser le code des marchés publics pour améliorer sa rentabilité

Travail sur une révision tarifaire /un indice

- **LA RÉTENTION**

Suivi commercial (outils qui fidélisent)

Mise en avant de notre suivi avant sorti du nouvel AO

Outils et méthodes utilisés

Les journées de formation seront animées en présentiel. C'est une formation active, construite de manière à permettre à l'apprenant de découvrir une approche commerciale dédiée aux marchés publics, des exemples de terrain et d'expériences concrètes. Alternance de cas pratiques et théoriques.

Utilisation d'outils et des supports suivants :

- Tableau papier
- Vidéoprojecteur
- PPT personnalisé
- Analyse d'un DCE complet
- Travail sur la réponse à cet appel d'offres
- Calcul de révisions tarifaires et clauses de réexamen
- Gestion des situations de litige

EVALUATION ET SATISFACTION :

Évaluation des compétences en début et fin de formation ce qui permet de compléter et d'enrichir certaines thématiques par la suite dans le cadre de formations complémentaires. Mesure de satisfaction en fin de session et envoi de la synthèse au donneur d'ordre.