



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Loiret

Durée

2 JOURS

Public concerné

Tout public

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif*

> Formation collective

(de 5 à 12 stagiaires)

- Public artisan :
90 €/jour/personne
- Public non artisanal :
230 €/jour/personne

> Formation individuelle

- Public artisan :
255 €/jour/personne
- Public non artisanal :
425 €/jour/personne

* Se renseigner pour connaître les conditions
de financement de la formation

Lieu

Formation proposée à
Orléans / Montargis

Date

Sur demande et ouverture du stage
en fonction du nombre d'inscriptions

En savoir +

Institut des métiers et de l'artisanat

Séverine DOKOSSI

☎ 02 38 42 12 75

s.dokossi@cma-loiret.fr

► Objectifs

Maximiser ses chances

Connaître la réglementation des marchés publics

Se mettre en veille

Maîtriser les procédures

Rédiger sa réponse

► Programme

JOUR 1 :

SAVOIR LIRE LE CAHIER DES CHARGES

Identifier les décideurs, les acheteurs et les circuits de décision

Décrypter le cahier des charges pour en extraire les informations utiles

DECIDER DU GO / NO GO

Evaluer ses atouts, les risques et opportunités en cas de gain ou de perte de l'affaire

Définir les axes majeurs de sa réponse technique

Réaliser une pré-étude de prix pour évaluer la rentabilité de l'offre

ELABORER UNE OFFRE DIFFERENCIANTE

Cerner objectifs périmètre et résultat attendus de l'offre

Structurer le plan de la réponse

Positionner ses atouts différenciateurs par rapport aux concurrents

REDIGER UNE PROPOSITION CONVAINCANTE

Structurer la réponse : choix du plan, hiérarchisation des parties

Rédiger des titres qui communiquent

Rendre la position lisible et attractive : la mise en forme

Mettre en avant les points discriminants pour le client : l'executive summary

JOUR 2 :

CHIFFRER SON OFFRE ET PREPARER LE PLAN DE NEGOCIATION

Les méthodes de chiffrage et de présentation du prix

Bâtir son offre financière en tenant compte de la stratégie commerciale

Préparer sa négociation

PREPARER ET ANIMER UNE SOUTENANCE MARQUANTE

Préparer sa présentation visuelle en impliquant tous les acteurs

Se préparer au jour J

Etablir la relation avec le jury

Rempporter l'adhésion

DEFENDRE ET NEGOCIER SON OFFRE JUSQU'À LA SIGNATURE

Argumenter et répondre aux questions d'approfondissement

Négocier les conditions finales tout en préservant la marge

Savoir dire "non" si les conditions deviennent inacceptables



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Loiret

INSTITUT DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Le service formation professionnelle de la CMA du Loiret

B-09 | COMMENT RÉPONDRE A UN APPEL D'OFFRES

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de métiers
et de l'artisanat du Loiret

N° SIRET :
184 500 023 000 33

N° de déclaration d'existence :
2445P001445



► Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en pratique grâce à des exercices d'application.

► Document remis

Remise d'un support écrit reprenant une synthèse des informations de la formation.

► Formateur

Hocine ZEROUALI : titulaire de plusieurs Master dont un spécialisé dans l'entrepreneuriat - plusieurs années d'expérience dans la formation continue.

► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

► Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction en ligne est à remplir après la formation, via notre outil "FORMETRIS".

► Evaluation des acquis de formation

Remise d'une attestation de compétences pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de "être capable de".

► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : **Séverine DOKOSSI** ☎ 02 38 42 12 75
s.dokossi@cma-loiret.fr