

---

## Programme de Formation

---

### Droit des marchés: Le mémoire technique

---

#### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

#### Contenu pédagogique

---



##### **Public visé**

Cette formation s'adresse à un public varié, notamment :

- Assistants commerciaux et administratifs : Ils joueront un rôle clé dans la gestion des réponses aux appels d'offre.
- Chefs d'entreprise : Les dirigeants souhaitant optimiser leur approche des marchés publics trouveront également cette formation bénéfique.
- Personnes en charge des réponses aux appels d'offre : Tous ceux qui sont impliqués dans ce processus tireront parti des compétences et des connaissances acquises lors de cette formation.

Le nombre de participants est limité à de 4 à 10, afin de garantir une attention personnalisée et des interactions enrichissantes.



##### **Objectifs pédagogiques**

Cette formation vise plusieurs objectifs pédagogiques clés :

- Compréhension du formalisme : Les participants apprendront à comprendre le formalisme d'une réponse à un marché public.
- Analyse des attentes : La formation permettra d'analyser et de comprendre les attentes de l'acheteur, une compétence essentielle pour réussir dans le domaine des marchés publics.
- Rédaction efficace : Savoir rédiger un mémoire technique qui soit à la fois pertinent et percutant est une autre compétence que les stagiaires développeront.
- Différenciation commerciale : Connaître les éléments qui permettent de se démarquer commercialement sera également abordé.

A l'issue de la formation, chaque stagiaire sera capable d'identifier les critères clés d'une réponse à appel d'offre et de rédiger une offre qui se distingue de la concurrence.



##### **Description**

Cette formation a pour but d'apporter aux participants une compréhension approfondie des exigences et des étapes nécessaires pour répondre efficacement aux appels d'offre.

Au cours de cette formation, les stagiaires apprendront à identifier la réponse à un appel d'offre comme un acte commercial, et à analyser les attentes de l'acheteur. Il est essentiel pour un candidat de maîtriser le formalisme d'une réponse pour se démarquer dans un environnement concurrentiel.

Les objectifs pédagogiques incluent la capacité à rédiger un mémoire technique pertinent et percutant, tout en comprenant le principe de choix de l'offre économiquement la plus avantageuse. Les participants seront également initiés à des techniques de mise en valeur de leurs capacités, en répondant aux attentes en termes de développement durable.



Le contenu pédagogique est riche et varié, abordant des thèmes tels que :

- Les étapes d'une stratégie gagnante
- La sélection des marchés
- Les actions possibles pour comprendre les motifs de rejet des offres
- Une méthodologie de réponse efficace avec les conseils d'Alice et les 5 règles d'or

Des exercices pratiques, des jeux de simulation, ainsi que des analyses de mémoires existants seront réalisés pour rendre l'apprentissage interactif et concret.

Les stagiaires repartiront avec des supports visuels et des fiches d'exercices pratiques sur une clé USB, assurant ainsi qu'ils puissent appliquer les compétences acquises dans leur quotidien professionnel.



## **Prérequis**

Avant d'assister à cette formation, il est recommandé de remplir certains pré-requis :

- Connaissance des pièces du marché : Les participants doivent connaître les documents de marché, tels que le CCTP ou le RC, ainsi que leurs fonctionnalités.
- Maîtrise des outils bureautiques : Une bonne maîtrise des outils bureautiques, incluant Windows, tableurs et traitement de texte, est essentielle.
- Règlement de consultation : Il est conseillé d'apporter le règlement de consultation d'un marché identifié (passé ou en cours).
- Compétences linguistiques : Les participants doivent être capables de comprendre, lire et écrire le français.
- Capacité à travailler : Être apte à son poste de travail est également un pré-requis.



## **Modalités pédagogiques**

Les modalités pédagogiques adoptées pour cette formation incluent :

- Supports visuels : La formation sera présentée à l'aide de supports visuels, principalement des PowerPoint, qui faciliteront la compréhension des concepts abordés.
- Exercices pratiques : Les participants seront engagés dans des fiches d'exercices pratiques, remplis tout au long de la formation, permettant une mise en application immédiate des compétences acquises.
- Exemples concrets : Les exemples concrets en lien avec le secteur d'activité des entreprises participantes seront utilisés pour rendre le contenu pertinent et applicable.
- Transmission de supports : Tous les supports présentés seront remis aux apprenants sur une clé USB à la fin de la session.



## **Moyens et supports pédagogiques**

Supports de cours numériques



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

Les modalités d'évaluation des connaissances des participants incluent :

- Questionnaire à l'entrée et à la sortie : Un questionnaire sera proposé au début et à la fin de la formation pour mesurer le degré d'apprentissage.
- Mises en pratiques : Des mises en pratique et des jeux de mise en situation seront intégrés pour évaluer les compétences en temps réel.
- Questionnaire de satisfaction : Un questionnaire d'évaluation de satisfaction sera distribué à chaud en fin de session pour recueillir les impressions des participants.



## **Informations sur l'admission**

Les inscriptions doivent être effectuées jusqu'à 48 heures avant le démarrage de la formation.



## **Informations sur l'accessibilité**



Concernant l'accessibilité de cette formation, plusieurs mesures sont mises en place :

- Référent handicap : Un référent handicap est disponible pour répondre à toutes les questions relatives à l'accessibilité de la formation.
- Supports adaptés : Les modalités et supports de formation et d'évaluation sont adaptés aux besoins des personnes en situation de handicap.
- Sensibilisation des intervenants : Les intervenants sont sensibilisés aux besoins spécifiques des participants en situation de handicap.