

# Performeur sa stratégie de réponse à une consultation

## Améliorez votre stratégie à chaque étape clés de votre process de réponse

### OBJECTIFS

- Définir une stratégie de réponse aux marchés publics et privés
- Identifier les axes d'amélioration depuis le sourcing jusqu'à l'attribution
- Optimiser son organisation

### PRES REQUIS

- Base bureautique
- Avoir la connaissance de la réglementation de la commande publique et privée
- Monter les dossiers de réponse aux appels d'offres

- Piloter l'équipe en mode gestion de projet, rétro planning, partage d'information, réunion)
- Etablir un tableau de bord, associé à des indicateurs de performance (KPI)

### Se démarquer de la concurrence

- Identifier vos points forts, valoriser vos valeurs, vos références
- Donner confiance en fournissant des dossiers de haute qualité
- Mettre en place une grille de relecture
- Innover avec la vidéo pour expliquer un geste technique

### Quiz rappelant les points clés de la formation

### PROGRAMME

#### Maîtriser l'actualité de la commande publique et privée

- Les impacts de l'actualité réglementaire de la commande publique et privée, juridique, environnement, social, démat, chorus
- Les nouvelles pratiques (site internet, outils, application)

#### S'assurer d'avoir les ressources nécessaires

- S'assurer d'avoir un mémoire technique performant
- Identifier les compétences clés
- Actions à mettre en place depuis le sourcing jusqu'à l'attribution

#### Adopter une stratégie pour chaque marché

- Définir vos taux de succès grâce à une grille d'analyse
- Utiliser les stratégies d'alliances en organisant la réponse, seul ou à plusieurs

### LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Satisfait ou remboursé – Maximum 8 stagiaires
- À distance ou en présentiel

### POURQUOI CETTE FORMATION ? PERSONNES CONCERNÉES

- Direction
- Chargé(e)d'études
- Chef de projet

### PEDAGOGIE

Mise en situation grâce à des exercices effectués sur un ordinateur – Elaboration d'un Plan d'actions.  
Mise à disposition d'un support de cours et de documents  
Tableaux de pilotage, fiche d'autocontrôle, pour être rapidement opérationnel.  
Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation.  
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

### Détails de cette formation

#### Tarif

- à distance ou e présentiel : 380 €HT/ participant
- coaching individuel personnalisé : 499 €HT / participant

Durée : **7 heures**

Remise sur cotisation UNGE N+1 : 30€HT/  
participant/jour

Organisme de formation :  
ODIALIS

Tél. : 09 81 06 53 70

<https://www.odialis.fr/>