

Formation : Maîtriser l'approche commerciale en marchés publics

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. ATF

Prix : 1400 € H.T.



4,5 / 5

Voir le programme en anglais



ActionCo

Formation éligible au financement Atlas

Pour remporter des marchés publics, il est nécessaire de bien identifier les besoins de l'acheteur, de s'organiser et de mettre en place une stratégie de réponse adaptée. Cette formation vous permettra d'optimiser l'approche commerciale, de vous démarquer, mais aussi de faire le point sur vos pratiques.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les enjeux stratégiques et commerciaux des marchés publics
- ✓ Détecter les opportunités et comprendre les besoins/attentes des acheteurs
- ✓ Savoir se faire connaître
- ✓ Elaborer une stratégie de réponse
- ✓ Maîtriser la négociation dans les différentes procédures
- ✓ Transformer un rejet d'offre en opportunité

Public concerné

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

Prérequis

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

PARTICIPANTS

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

PRÉREQUIS

Connaissance de la réglementation liée à la commande publique.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques, exercices pratiques, échanges et réflexions collectives.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les enjeux stratégiques et commerciaux des marchés publics

- Rappel du fonctionnement et de la réglementation des marchés publics.
- Repérer les procédures de réponses.
- Identifier les décideurs et les critères.

2 Détecter les opportunités et comprendre les besoins/attentes des acheteurs

- Repérer les systèmes de veille et plateformes mutualisées.
- Analyser les avis d'appel public à la concurrence (AAPC).
- Mettre en place une veille concurrentielle efficace et pertinente.
- Réaliser une prospection adaptée et efficace.
- Décrypter le marché pour définir une stratégie.
- Cerner les exigences de l'acheteur public.
- Adapter l'offre et négocier.

Travaux pratiques

Sélection des avis de marchés et repérage des éventuels points bloquants.

3 Se faire connaître

- Identifier, voire anticiper, les besoins de l'acheteur.
- Repérer ses forces et faiblesses.
- Etudier et se démarquer de la concurrence.
- Initier un contact avec les acteurs opérationnels.
- Se faire référencer auprès de l'acheteur public.
- Construire un relationnel et l'entretenir.

Travaux pratiques

Elaboration d'un plan d'action marketing spécifique à l'achat public.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

4 Elaborer une stratégie de réponse

- Classifier les ressources internes.
- Faire appel à d'autres opérateurs économiques.
- Maîtriser les modalités des réponses à plusieurs.
- Se démarquer pour convaincre.
- Respecter le cadre de réponse.
- Remettre un mémoire technique percutant.
- Repérer les critères d'attribution.

Travaux pratiques

Echange et débat avec les participants sur les différents modes de communication avec les acheteurs publics.

5 Maîtriser la négociation dans les différentes procédures

- Apporter des correctifs à l'offre.
- Déterminer les procédures de négociation.
- Etudier les techniques de négociation.
- Connaître les limites réglementaires à la négociation.

Travaux pratiques

Identification des facteurs clés d'une négociation efficace.

6 Transformer un rejet d'offre en opportunité

- Lister les pièces communicables aux candidats évincés.
- Examiner la motivation du choix du titulaire.
- Réaliser un tableau de bord de suivi des réponses.
- Analyser les réponses.
- Etudier un rapport d'analyse des offres.

Travaux pratiques

Réalisation d'un tableau de suivi des offres avec mesures correctives.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Atlas, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

2026 : 1 juin, 14 sep., 16 nov.

2026 : 1 juin, 14 sep., 16 nov.