

Formation

MÉTHODE OPÉRATIONNELLE

OBJECTIF :

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

PUBLIC : toute personne intervenant sur une réponse ou le suivi d'un marché

PRÉ REQUIS : aucun

PROGRAMME DÉTAILLÉ

JOUR 1

Matinée 9h00 à 12h30

Le cadre réglementaire

- Les principes fondamentaux
- Le code de la commande publique
- Les différents CCAG

Les procédures

- La procédure MAPA
- Les différentes procédures formalisées (appels d'offres, dialogues compétitifs et procédures négociées)
- Zoom sur la maîtrise d'ouvrage publique

Étude de cas à partir d'exemples réels

Quizz

Après-midi 13h30 à 14h30

Analyse des DCE :

- Les documents du DCE
- L'ordre de lecture
- La lecture efficace

Étude de cas à partir d'exemples réels

Création de tableaux de bord

Quizz bilan jour 1

JOUR 2

Matinée de 9h00 à 12h30

Retour sur la journée 1



NRC FORMATION