

PUBLIC VISÉ

Toute personne en charge du développement commercial de son entreprise

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire au suivi de la formation
-

OBJECTIFS

Être capable de détecter des opportunités avant le lancement des appels d'offres et planifier son développement sur les marchés publics :

- Définir les actions commerciales à mettre en place (trouver des contrats et/ou des partenaires potentiels, positionnement des concurrents, etc.)
 - Savoir où et comment rechercher les informations pertinentes (données et outils publics)
 - Savoir exploiter les informations collectées
 - Créer un pipeline de projets
 - Evaluer vos chances de succès (matrice de décision "Go/NoGo")
 - S'organiser pour prospecter et se faire connaître avant la publication des marchés
-

CONTENU

Introduction

"Ne plus prendre le train en marche" ou comment prospecter efficacement

- Les bonnes pratiques
- La nature des informations disponibles
- L'utilisation de différentes bases de données
- La recherche des informations manquantes

Définir et adapter sa stratégie de recherche d'informations

- Les sources de données et les outils disponibles
- Le ciblage des marchés
- Les études concurrentielles (prix, positionnement, satisfaction, etc.)
- La recherche de partenaires
- La création d'un pipeline d'opportunités commerciales

Astuces et stratégie pour compléter ces recherches : pertinence des opportunités et cibles de prospection

- L'accès aux informations manquantes
- Les personnes à contacter
- Les éléments à collecter pour aller plus loin

Comment évaluer mes chances de succès ? Analyser et exploiter commercialement ces données

- L'exploitation commerciale des données
- La sélection des opportunités (matrice décisionnelle) et la création de la base de données de prospection
- L'amélioration continue des pratiques et de son offre grâce aux retours d'expérience

La recherche en pratique, pas à pas

- **Ateliers pratiques** : Travail sur des cas variés et/ou des cas issus des participants
- Mise en pratique des recherches simples et complexes tout au long des ateliers

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très pratique avec utilisation et acquisition d'outils et de techniques pour collecter, analyser et exploiter commercialement et concrètement les informations disponibles.

Travail sur des cas concrets et mise à disposition d'exemples et de modèles simples à réutiliser.

La salle de formation est équipée de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable.

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session.

ÉVALUATION ET SANCTION

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires.

La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

QUALITÉ DES FORMATEURS

- Expert en marchés publics et en stratégie commerciale

Après des études de droit à l'université de Montpellier, il crée une première société d'informatique puis intègre un groupe international spécialisé dans la domotique. Il rejoint un groupe européen spécialisé en assistance en marchés publics, y débute comme commercial en marchés publics, puis devient Project Manager - Formation & Événement France.

En 2008, il débute son rôle de conseil et de formation en marchés publics et en stratégie commerciale sur la France et Belgique. Il fonde sa société de conseil et de formation en 2014.

Depuis plus de 10 ans il a eu l'occasion de conseiller (assistance à la passation ou à la réponse de marchés publics, mise en place de service marchés ou de service commercial secteur public) et de former des centaines de sociétés (de la TPME au grand groupe international) et d'administrations (de la petite collectivité au ministère).

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : ENT6
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 10 participants au maximum

CONTACT

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : formations@achatpublic.com

📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/les-formations-pour-les-entreprises>