

PRÉPAREZ LA SOUTENANCE ORALE DE VOS APPELS D'OFFRES

Comment se démarquer dans un environnement concurrentiel ?

1 JOUR, 7 HEURES

PERFORMANCE
OPÉRATIONNELLE

CODE : APE15

Objectifs de la formation

Appréhender les éléments clés permettant de bien préparer sa soutenance orale

Cerner les bases de la communication orale et de la force de conviction

Être en mesure de valoriser sa proposition

Parmi nos formateurs

- CAPUCCIATI LAVIGNE Elise
Formatrice spécialisée en Immobilier d'Entreprise | Performance & Efficience,

Public concernés

- Entreprises (artisans, TPE, PME, grandes entreprises) titulaires de marchés publics ; entreprises candidates ou soumissionnaires aux contrats de la commande publique

Prérequis

- Aucun prérequis

Se démarquer de la concurrence dans le cadre d'un appel d'offres est fondamental, car cela démontre que votre entreprise est la mieux qualifiée pour répondre aux besoins, apporter une réelle valeur ajoutée et résoudre les problématiques spécifiques rencontrées par l'acheteur public et ses commanditaires internes.

Les soutenances des appels d'offres sont souvent soumises à des contraintes de temps strictes, ce qui souligne l'importance d'être percutant et efficace.

C'est pourquoi achatpublic.com vous propose une formation axée sur la soutenance de votre réponse aux appels d'offres. Cette formation vous dotera de la méthodologie et des outils nécessaires pour une communication persuasive.

Identifier les éléments essentiels d'une soutenance réussie

- Cerner les attentes de son interlocuteur et son équipe constitutive
- Préparer son équipe : désigner les participants à la soutenance
- Quelles sont les parties de sa proposition à présenter ?
- Préparer les documents nécessaires : support de soutenance, exemple de livrables, CV de l'équipe projet, planning méthodologique du projet, références...

ATELIER Retour des expériences passées de soutenances en échec, identification des causes de l'échec et les pistes d'amélioration

Préparer la soutenance à un appel d'offres

- Fixer des objectifs clairs de sa présentation
 - Comment structurer sa présentation ?
 - Désigner le responsable de chaque partie de la présentation
 - Focus sur les techniques de prise et de passation de parole
 - Mettre en évidence les points clés de sa proposition : Quel est le message central à transmettre ?
 - Développer de façon percutante la méthodologie de votre projet Appréhender les honoraires associés au projet, être à l'aise dans l'échange et la négociation
 - S'appuyer sur un support de présentation pour valoriser sa proposition
-

ATELIER En utilisant un outil de mind mapping, les stagiaires sont amenés à développer la structure de la présentation à un cas fictif ou à leur propre dossier

Créer une dynamique efficace grâce à sa présentation

- Cerner les techniques de présentation : quelles sont les bases de la communication orale ?
 - Faire le point sur la gestion du stress liée à la prise de parole en public
 - Comment faire face à des attitudes déstabilisantes ?
 - Développer son écoute pour bien répondre aux questions posées
 - Focus sur la gestion du temps durant la présentation
 - Identifier le time-keeper
 - Développer sa force de conviction
 - Apprendre à conclure la présentation
-

ATELIER Sur la base de volontariat, les stagiaires effectuent une présentation courte devant le groupe qui sera débriefé par le formateur

Faire adhérer l'acheteur avec sa soutenance

- Pratiquer la présentation finale avec l'équipe : quels sont les points de performance individuelle et collective ?
 - Effectuer une révision finale avant la soutenance : la gestion du matériel et de la logistique
 - Expérimenter le déroulement prévu en répétition
-

ATELIER Simulation d'une soutenance orale suivie d'une session Questions/Réponses

Evaluation des acquis et débriefing final

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à

<https://formations.achatpublic.com/> | 01 81 93 38 84 | formations@achatpublic.com

une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.