SAVOIR PROSPECTER LES MARCHÉS PUBLICS

Accélérer votre développement commercial dans les marchés publics

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS PUBLICS ET PRIVÉS

CODE : APE05

Objectifs de la formation

Identifier le fonctionnement général de la commande publique, le cheminement du process de l'achat, la mise en concurrence

Détecter le besoin de l'administration pour anticiper la mise en concurrence

Analyser les informations acquises pendant la prospection pour élaborer sa réponse à l'appel d'offre

Evaluer les signes de réussite ou d'échec à sa réponse à l'appel d'offre pour préparer sa prochaine prospection

Parmi nos formateurs

- PEREZ Michael
  Formateur, Consultant,
  B TO G SPRL
- CAPUCCIATI LAVIGNE Elise
  Formatrice spécialisée en Immobilier d'Entreprise | Performance & Efficience,
  DIANE CONSULTING

Public concernés

- Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé en charge du développement commercial de son entreprise

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Pas de pré-requis nécessaire

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en virtuel : 805,50 €HT
- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel : 864,00 €HT
- Tarif Session en classe virtuelle : 895,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 960,00 €HT

EXERCICE **Quiz introductif sur les fondamentaux des marchés publics**

Identifier le fonctionnement de la commande publique : le cheminement du process de l'achat, la mise en concurrence

- Comprendre le process d'achat
- Repérer les intervenants : leur rôles, leur obligations, leur influences
- Les différentes étapes de la commande publique

ATELIER **Brainstorming sur les différents signaux existants avant la mise en concurrence formelle**

Détecter le besoin de l'administration pour anticiper la mise en concurrence

- Savoir aborder une administration en Business to Government (BtoG) dont les cibles sont les gouvernements et les administrations
- Appréhender l'environnement juridique et contractuel, marketing ainsi que la communication utilisée auprès de ce type de client dans sa stratégie de prospection : données et outils publics
- Comprendre comment assister l'administration dans sa définition du besoin : article de loi sur le sourçage, les critères d'attribution et les clauses techniques, les limites légales de la prospection pour éviter les risques de rupture d'égalité de traitement des candidats, de limitation d'accès à la commande publique, de corruption

ATELIER **Analyse des dispositions du code de la commande publique**

Analyser les informations acquises pendant la prospection pour élaborer sa réponse à l'appel d'offre

- Identifier les informations à relever lors de la prospection
- Structurer les informations recueillies pour les réutiliser facilement
- Agencer de manière stratégique ce panel d'informations pour les réexploiter lors de la réponse
- Mettre en relation ses informations avec des outils de prise de décision comme la matrice de décision Go/No Go, la matrice de positionnement

CAS PRATIQUE **Au travers d'un cas réel, les participants sont amenés à relever les informations pertinentes pour les structurer à l'aide des outils de prise de décision**

Evaluer les réussites et les échecs de sa réponse à l'appel d'offre pour préparer sa prochaine prospection

- Analyser les informations acquises lors de précédents marchés pour préparer sa prochaine prospection
- Savoir les structurer et les exploiter pour améliorer son action commerciale en amont de la mise en concurrence

Évaluation d'acquis de fin de formation

Dates

Classe virtuelle	Paris
18/11/2025	18/11/2025

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 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.