



**PUBLIC** : toute personne impliquée dans la démarche commerciale vis-à-vis d'entités publiques

## PRÉ-REQUIS

Connaissances basiques des marchés publics

## OBJECTIFS

**Connaître les méthodes pour approcher les entités publiques et se faire connaître**

**Apprendre à repérer les projets publics pouvant concerner sa société, le plus en amont possible**

- Récupérer les informations utiles sur les marchés passés similaires ou les marchés récurrents
- Dialoguer avec les entités publiques pendant la phase de préparation de l'appel d'offres
- Comment être informé du lancement d'appels d'offres en rapport avec sa société
- Maîtriser les clés de la communication avec les entités publiques pendant la phase de consultation
- Négocier avec les entités publiques
- Tirer parti des appels d'offres échus pour améliorer la démarche commerciale

## DURÉE / MODALITÉS / FORMATEURS

**En présentiel** : sur une journée de 7 h  
(3 h 30 le matin, déjeuner, 3 h 30 l'après-midi)

**En distanciel** : sur 2 demi-journées de 3 h 30 chacune

- Cette formation est délivrée en mode mutualisé
- Elle peut être réalisée en mode INTRA
- La formation se déroule en petits groupes de 2 personnes (minimum) jusqu'à 12 personnes
- Nos formateurs sont des juristes de profession, praticiens de la Commande Publique avec au minimum 10 années d'expérience

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Exposé des principes de la démarche commerciale et mises en situation**

- Projection à l'écran du support de formation
- Étude de cas
- Analyse des principales difficultés rencontrées
- Questions / réponses

## CONTENU

### COMMENT ENTRER DANS LES MARCHÉS PUBLICS

- Comment se faire connaître
- Comment faire connaître ses produits
- Comment faire connaître ses services
- Comment faire connaître ses principales réalisations

### L'INFORMATION EN AMONT

- Anticiper les Marchés Publics
- Créer une veille sur les projets des Acheteurs
- Détecter les appels d'offres dès leur lancement

### DOCUMENTS DE LA CONSULTATION

- Décrypter les RC / CCAP / CCTP relativement aux risques commerciaux
- Communiquer pendant la phase de consultation → les droits et les devoirs des parties
- Négocier avec les entités publiques

### L'INFORMATION EN AVAL

- Dans le cas où vous n'êtes pas attributaire, que faire pour récupérer des informations utiles en vue d'améliorer la démarche commerciale ultérieure

## TARIFS ET HORAIRES

- Présentiel : 850 € HT (09h00-12h30 / 13h30-17h00)
- Distanciel : 750 € HT (14h00-17h30)

*NB : les horaires indiqués sont ceux de métropole*



**Questionnaires  
d'évaluation**



**Validation des  
acquis**



**Supports de  
de formation**



**Certification de  
réalisation**