

# Gagner des marchés publics de formation - Classe virtuelle 0204CV

Répondre à un marché public pour un non-spécialiste s'avère souvent complexe. Le vocabulaire, les procédures exigées, les modalités de réponse sont autant de pièges décourageants pour celui qui ne les maîtrise pas, en diminuant fortement ses chances de réussite.

Cette session vous permettra d'être beaucoup plus à l'aise dans la compréhension des attendus des acheteurs et dans l'élaboration de votre dossier de réponse.

## Objectif général

Se doter de l'organisation et des outils pour savoir structurer une réponse gagnante, en identifiant les facteurs clés de succès pour présenter son dossier de candidature, et les pièges à éviter

### Public concerné

Professionnels de l'orientation, la formation, l'emploi et l'insertion de la région Auvergne-Rhône-Alpes, plus particulièrement dirigeants, cadres et collaborateurs des structures qui envisagent de répondre à des marchés publics ou qui souhaitent améliorer leurs propositions que ce soit sur la partie stratégique, pédagogique, financière, administrative ou organisationnelle

### Prérequis

Aucun

## Objectifs pédagogiques

Intégrer la logique des marchés publics dans ses propres objectifs de développement

Comprendre comment se positionner en repérant les meilleures chances de gagner en fonction des différents types d'appels d'offres et des donneurs d'ordre

Maîtriser les subtilités des procédures et les contraintes à respecter

Mesurer les risques d'une réponse en groupement

Mettre en place une organisation efficace de la veille à l'élaboration de la réponse

Analyser les résultats pour augmenter ses chances de gagner

## Méthodes et moyens pédagogiques

Approche en pédagogie active (intégrant des séquences de ludopédagogie pour faciliter l'appropriation des notions clés sur ce sujet très dense), alternant les apports méthodologiques indispensables à maîtriser et leur mise en œuvre opérationnelle illustrée de cas d'application issus des participants ou apportés par l'intervenant (étude d'appels d'offres publiés et veille sur les sites professionnels).

Prérequis technique : disposer d'une connexion internet fiable et posséder le matériel nécessaire à la réalisation d'échanges audio et vidéo. Le casque est recommandé

## Programme

La session est organisée en 4 classes virtuelles de 9h00 à 12h30 :

Classe virtuelle 1 (semaine 1) : 28 mars 2022

Classe virtuelle 2 (semaine 1) : 29 mars 2022

Classe virtuelle 3 (semaine 2) : 4 avril 2022

Classe virtuelle 4 (semaine 2) : 5 avril 2022

**Le cadre législatif de référence :**

- Le cadre réglementaire du Code des Marchés Publics, les acheteurs concernés et les dernières évolutions législatives
- Les seuils applicables en 2022
- Les différents types d'appels d'offres publics, les procédures et documents spécifiques

• Le vocabulaire afférent aux marchés publics de service

**Des modalités de réponse à l'obtention du marché :**

- Les modalités de réponse en partenariat (sous ou co-traitance), les engagements et niveaux de responsabilités en tenant compte du statut juridique des partenaires
- La veille sur les marchés publics (sites gratuits et offres payantes)
- L'analyse des attendus de l'acheteur
- La constitution du dossier de réponse à un appel d'offres public et les pièges à éviter

• La préparation d'une réponse dématérialisée

• La procédure de sélection de l'acheteur public

• Les actions de recours possibles

**La performance de l'obtention des marchés :**

• L'organisation à mettre en place

• Les tableaux de bord et indicateurs d'analyse de performance pour s'améliorer  
*NB - Le contenu pourra être réajusté pour intégrer les évolutions législatives éventuelles*

## Intervenant(s)

## Méthodes et modalités d'évaluation

Grille d'auto-positionnement en amont et aval

Questionnaire d'évaluation

Questionnaire de satisfaction

## Modalités d'accessibilité

Si votre situation nécessite des aménagements particuliers, merci de nous consulter



### Durée

**14.00** Heures

**2** Jours

### Effectif

De 8 à 16 Personnes

### Tarifs

**Inter (Par Stagiaire) :** **250.00 € Net de taxe**

**Intra (Par Jour) :** **Nous consulter**



**Contactez-nous !**

Cellule Professionnalisation

Tél. : 0426735614

Mail : [pro@via-competences.fr](mailto:pro@via-competences.fr)