

Répondre efficacement à un appel d'offres public

 1 jour (7 heures)  Collectif  Classe virtuelle

E-learning avec E-Tutorat (offert), pour préparer et poursuivre la formation.

Le secteur public n'est pas un secteur comme les autres, la gestion de la relation client, le processus d'achat et d'accès au marché est encadré et réglementé. En maîtriser les codes est donc indispensable pour y « naviguer » et se sentir à l'aise. Cette formation d'une journée vous donnera des clés pour comprendre l'écosystème du secteur public, les différents acteurs, comment les aborder, les différents types de marchés et les formalités associées, afin de partager les bonnes pratiques pour renforcer vos chances de succès dans la réponse aux appels d'offres.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'environnement et l'écosystème du secteur public, les différentes fonctions publiques et les marchés publics.
- Définir une approche du marché du secteur public en tant que consultant en portage salarial.
- Partager les bonnes pratiques et les facteurs clés de succès en matière de réponse aux appels d'offres publics

Programme

Matin

- Le marché du conseil secteur public : pourquoi se positionner, quels enjeux, chiffres clés du marché.
- Le périmètre du secteur public : les différents types d'acteurs.
- Les différentes fonctions publiques (Etat, territoriale, hospitalière).
- Les différents types de marchés publics : typologie des procédures et des formalités associées, exemples de types de marchés.

Les + de la formation

- Une remise en perspective de l'écosystème secteur public et marchés publics et une approche très pragmatique avec des conseils pratiques et opérationnels pour aborder le marché.
- Formation dispensée par une ancienne associée secteur public de cabinets de conseil (grands cabinets et cabinets de niche).

Après-midi

- La réponse aux appels d'offres publics : comment se préparer (veille, go no go, ciblage des comptes, stratégie de partenariat ...)
- Comment structurer une proposition de service impactante, les facteurs clés de succès.
- Présentation et analyse critique d'exemples de réponses.
- Quelle organisation mettre en place pour répondre efficacement ?
- Quelles perspectives et quelles approches privilégier pour les consultants en portage salarial ?



Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Aucun.
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Le délai d'accès à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Accessibilité Handicap** : Contacter notre référente handicap marie.dalle-molle@trajectoires-missioneo.fr
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : Demander un devis à formation@freeland.com

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail formation@freeland.com du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

