

Valorisez votre **mémoire technique**

Objectifs :

Comprendre et analyser les critères de sélection.
Etablir les documents justifiant de la valeur technique de l'offre.
Valoriser sa proposition commerciale auprès de la personne publique.

Public concerné :

Responsables et collaborateurs des services commerciaux en charge de la passation des marchés publics.

Durée

1 jour

600 €

net de taxe
(repas inclus)

Dans un secteur où la pression concurrentielle se fait de plus en plus forte, il devient crucial de faire comprendre au pouvoirs adjudicateur que votre offre couvre parfaitement ses besoins. Un argumentaire solide et juridiquement acceptable est un outil de compétitivité indiscutable dans la conquête de nouveaux marchés.

LE DECRYPTAGE DES ELEMENTS CLES DE LA PROCEDURE

Découverte des éléments clés de la procédure : les points importants à ne pas négliger.
Anticiper la suite de la procédure : préparer la négociation, établir les documents obligatoires.
Elaboration d'une fiche de procédure synthétisant les éléments déterminant de la procédure.

L'ELABORATION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Définition des documents obligatoires et élaboration de la «check list».
Décryptage des critères de sélection : les points importants à souligner.
Elaboration d'un dossier de candidature type : les schémas et tableaux indispensables à la valorisation de votre candidature.

LA VALORISATION DE L'OFFRE

Décryptage des critères d'attribution : quelles sont les «questions» posées par le pouvoir adjudicateur.
Prise en compte de la pondération des critères d'attribution : comment orienter sa réponse.
La méthode de notation choisie par le pouvoir adjudicateur : quelles conséquences sur le choix des offres.
Intégrer le savoir faire d'une autre entreprise : co-traitance / sous-traitance.
Les documents obligatoires et leur forme : élaboration d'une «check list».
Elaboration d'un mémoire technique type : les éléments clés permettant de valoriser votre offre.