

Soumissionner et remporter des Marchés Publics

Durée
2 jours

900 €
net de taxe
(repas inclus)

Objectifs :

Connaître ses clients et ses concurrents. Formuler une offre efficace.

Pré-requis :

Connaissance de la réglementation. Réponse régulière aux appels d'offres.

Public concerné :

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

IDENTIFIER LES BONS INTERLOCUTEURS

L'organisation des compétences : affiner une stratégie de communication auprès des différents acheteurs et de leurs représentants

Trouver les bonnes informations : présentation des divers outils existants

ADAPTER SON OFFRE AU CONTENU DU CONTRAT

Les clauses à surveiller : les clauses de financement, la forme des prix, les pénalités, les modalités de vérification et de réception des prestations

Les contraintes des marchés fractionnés : anticiper la reconduction, les montants minimum et maximum

ANTICIPER ET S'ADAPTER A LA PROCEDURE D'ACHAT

Les règles de publicité et de seuils : comment vendre sans risque en dessous du seuil des 4000 euros HT ?

Les marchés passés en procédure adaptée : quelles marges de manœuvre pour l'acheteur public ?

L'appel d'offres ouvert et restreint : maîtriser les contraintes procédurales.

Les procédures négociées : découvrir les objectifs de l'acheteur et préparer ses arguments

LA GESTION COMMERCIALE DES MARCHES PUBLICS

Connaître ses futurs clients et leurs moyens : obtenir et exploiter les informations stratégiques.

Connaître ses concurrents : obtenir des renseignements sur le positionnement commercial de vos concurrents

ADAPTER SON OFFRE AUX CRITERES DE SELECTION

Les critères de choix de l'acheteur : comprendre les «questions» posées par l'acheteur et préparer un cadre de réponse adapté

La méthode de notation : tenir compte de la pondération ainsi que de la méthode de notation pour orienter son offre

SAVOIR REAGIR A LA REPONSE DE LA PERSONNE PUBLIQUE

La notification de l'acceptation de l'offre : formalité obligatoire pour la prise d'effet du marché.

La notification du rejet de l'offre : quels recours ?