

Développer son activité et sa notoriété grâce à la commande publique

Modalités pédagogiques

Durée : 21 heures sur 6 demi-journées en présentiel

Horaires : 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 4 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

Cette formation vous permettra de mettre en place une stratégie commerciale adaptée aux marchés publics et gagner en efficacité pour comprendre les règles essentielles, y répondre, optimiser vos chances de les remporter et optimiser leur gestion financière.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Maîtriser les bases de fonctionnement des marchés publics (règles, seuils, procédures)
- Constituer les éléments de la candidature et de l'offre
- Créer et utiliser son DUME
- Proposer une offre conforme et performante

Public visé et Prérequis

Public visé :

Assistant(e)s de direction, Chefs d'entreprises, artisans, directeurs commerciaux, chargés d'affaires d'entreprise de tout secteur d'activité susceptible de répondre à un marché public

Prérequis :

Être à l'aise avec un ordinateur ainsi qu'avec un logiciel de traitement de texte.

Le positionnement des stagiaires sera évalué lors d'un entretien ou via un questionnaire avec le responsable de la formation.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Session 1

Après midi

Les bases de la commande publique partie 1

- La notion de marchés publics : règles et définition
- Consultation, procédure adaptée ou appel d'offre ?
- Seuils et déroulé d'un marché public
- La veille : où trouver les marchés

Les bases de la commande publique partie 2

- Téléchargement du DCE
- Lire et comprendre les pièces du marché
- Repérer les éléments nécessaires à la réponse
- Constituer les pièces de sa candidature

Session 2

Après midi

Convaincre l'acheteur grâce à son mémoire technique partie 1

- Identifier les pistes d'une stratégie commerciale adaptée
- Comprendre le principe de choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- Savoir repérer les informations essentielles du marché

Convaincre l'acheteur grâce à son mémoire technique partie 2

Pourquoi je ne dois pas faire de mémoire technique type ?

- Méthode pour rédiger une offre pertinente et conforme aux attentes de l'acheteur
- Mettre en valeur le contenu, gagner en lisibilité
- Trucs et astuces pour se démarquer

Session 3

Après midi

Répondre à une offre dématérialisée Partie 1

- La transformation numérique de la commande publique
- Les apports de la dématérialisation
- Conseils pratiques et techniques
- La signature électronique des documents

- Vérification des pré requis techniques

Répondre à une offre dématérialisée Partie 2 (mise en pratique)

- Dépôt de test accompagné sur profil achat public.com
- Dépôt de test accompagné sur la plateforme des achats de l'état
- Dépôt de test accompagné sur AWS
- Dépôt de test en autonomie avec correction immédiate sur dematis et marchés sécurisés

Session 4

Après midi

Créer et réutiliser son DUME

- Contexte et objectif du DUME
- Comprendre les différentes parties du DUME
- Créer son DUME
- Utiliser et réutiliser son DUME sur les profils acheteurs
- Cas pratique

Session 5

Déposer et suivre ses factures dématérialisées sur Chorus pro et bilan du parcours

Après midi

- Contexte règlementaire et enjeux
- Prise en main de la plateforme Chorus Pro (création et ou paramétrage du compte)
- Déposer une facture en mode portail au format pdf
- Identifier et suivre les différents statuts de la facture

Session 6

Assurer le suivi et le SAV

Après midi

- Traiter les litiges
- Valider les factures de cotraitants et sous-traitants
- Déposer et gérer les « factures de travaux » (avec intervention d'un maître d'œuvre)
- Bilan de fin de parcours

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : Utilisation d'un support de présentation pour la partie théorique avec un partage de l'écran du formateur. Pour la partie pratique des mises en application et des exercices seront réalisés par les apprenants sur

leurs propres ordinateurs. Ils devront transmettre les résultats de leurs mises en application et exercices au formateur via la plateforme.

Un QCM sera réalisé à la fin de la formation afin de vérifier la bonne acquisition des compétences et l'atteinte des objectifs de fin de formation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : La formation sera réalisée à distance pour la majeure partie, sous la forme d'une classe virtuelle

Pour la partie en présentiel : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Apportez votre ordinateur

Attention : seul les PC équipés de Windows seront compatibles avec les exercices de mise en application des sessions 5 et 6 (déposer une offre dématérialisée)

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 60% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formatrice spécialisée en marchés publics depuis plus de 15 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.