PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC05

Répondre à un appel d'offre

2 jours (14h)
Ajouté le 15/06/2022 – Modifié le 17/03/2026

880€ Net de taxe

Connaître les règles et les procédures des marchés publics

Objectifs

Avec notre formation répondre à un appel d'offre, vous atteindrez les objectifs suivants :

- Connaître les règles et les procédures des marchés publics
- Apprendre à utiliser les plateformes de dématérialisation des marchés publics
- Effectuer une veille pertinente et analyser un dossier de consultation des entreprises
- Maîtriser les étapes administratives et techniques de réponse à un marché public

Compétences visées

- Connaître la réglementation des marchés publics
- Savoir répondre aux marchés publics par voie dématérialisée
- Trouver des marchés publics en lien avec son secteur d'activité sur les sites de veille
- Analyser un dossier de consultation des entreprises
- Construire un dossier de candidature et préparer une offre personnalisée et pertinente

Public

Cette formation s'adresse aux entreprises amenées à répondre aux marchés publics (Dirigeant.e.s, chargé.e.s d'affaires, commerciaux, assistant.e.s commerciaux, assistant.e.s de direction et toute personne intervenant dans le processus de réponse aux appels d'offres)

Prérequis : Aucun prérequis
Accessibilité: Notre formation répondre à un appel d'offre est ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez vous sur notre page centre de formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation répondre à un appel d'offre est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Commercial | relation client

Réf : 303AC05

Répondre à un appel d'offre

Programme

Connaître les règles et les procédures des marchés publics

La définition d'un marché public

Les acteurs de l'achat public (*Mise en situation : qui sont les décisionnaires ? Qui peut candidater aux marchés publics ?*)

Les grands principes de la commande publique

La réglementation des marchés publics et ses dernières évolutions

Les nouvelles attentes des acheteurs publics en matière de RSE (achats responsables)

La forme des marchés : ordinaires, à tranche, accords-cadres, ...

Les principales procédures de marchés publics et leurs spécificités, les seuils

Le déroulement d'une procédure de marché public : vue d'ensemble

Apprendre à utiliser les plateformes de dématérialisation des marchés publics

Le profil d'acheteur et ses fonctionnalités (*Mise en situation : naviguer sur des profils d'acheteurs, tester les prérequis techniques du poste informatique et réaliser un dépôt test*)

Les acteurs de la veille

Définir sa cible et ses critères (*Mise en situation : Trouver un marché public et le télécharger*)

Apprendre à analyser et décrypter un dossier de consultation des entreprises

La définition et les différentes pièces d'un DCE (*Mise en situation : se retrouver dans la jungle des sigles*)

Le décryptage du DCE (*Mise en situation : remplir la fiche de décryptage du DCE*)

La première analyse du dossier : le GO / NO GO

Savoir constituer son dossier de candidature

Les modalités d'association avec d'autres entreprises : sous-traitance, co-traitance, groupement, etc.

Les pièces à fournir pour le dossier de candidature (*Mise en situation : Remplir un DC1, DC2 et un DUME*)

Savoir rédiger une offre technique pertinente

Les pièces à fournir pour le dossier d'offre

Différence entre clauses et critères

Les modalités d'analyse des offres / La pondération des critères

La formule pour répondre aux marchés publics : démontrer sa valeur ajoutée

Le contenu de sa réponse technique (*Mise en situation : rédiger le sommaire détaillé du mémoire technique*)

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC05

Répondre à un appel d'offre

Les conseils pour optimiser sa réponse

Maîtriser les étapes de finalisation de la procédure

La phase de négociation

L'information des candidats

L'attribution du marché

La réglementation des signatures électroniques (*Mise en situation : remplir et signer électroniquement un acte d'engagement*)

Dates & lieux

- 26 et 27 mars 2026 - COMPLET
  - Angers
  - 880.00
- 20 et 21 mai 2026
  - Nantes / St-Herblain
  - 880.00
- 21 et 22 mai 2026
  - Le Mans
  - 880.00
- 16 et 17 juin 2026
  - La Roche sur Yon
  - 880.00
- 17 et 18 septembre 2026
  - Laval
  - 880.00
- 08 et 09 octobre 2026
  - La Roche sur Yon
  - 880.00
- 15 et 16 octobre 2026

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC05

Répondre à un appel d'offre

Nantes / St-Herblain
880.00

15 et 16 octobre 2026
Angers
880.00

17 et 18 novembre 2026
Le Mans
880.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Les marchés publics représentent une véritable opportunité de développement pour les entreprises. Encore faut-il savoir décrypter les règles, structurer sa réponse et se démarquer de ses concurrents.

Cette formation pragmatique vous apporte les clés pour structurer vos réponses et augmenter vos chances de succès — bien au-delà du simple respect des obligations juridiques.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement de la formation répondre à un appel d'offre inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Découvrez sur nos pages centre de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.•   Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques•   Une ergonomie simple et adaptée•   Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

PRÉSENTIEL

Commercial | relation client

Réf : 303AC05

Répondre à un appel d'offre

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation répondre à un appel d'offre.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.