

GAGNER LES MARCHES PUBLICS - 3 PILIERS POUR AUGMENTER SON TAUX DE REUSSITE

COMPETENCE VISEE	Répondre aux marchés publics de manière performante.
OBJECTIFS DE FORMATION	Mieux connaître les mécanismes liés aux marchés publics pour augmenter ses chances de réussite.
PUBLIC CIBLE ET PREREQUIS	Toute personne chargée ou en en contact avec le sujet des marchés publics. Prérequis : aucun
MODALITES ET DELAIS D'ACCES	Formation en Intra – Entreprise Inscription par l'employeur auprès de Business Strategy (Adaptation du programme sous un délai de préparation de 8 jours ouvrés)
CONTENU	<p>Présentiel</p> <p>Jour 1 matin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 – Introduction validation des attentes – Prise en mains du mémo 2 – Quiz 1 de connaissances avec utilisation du mémo 3 – Découverte du cycle du marché public <p>Jour 1 après midi :</p> <ol style="list-style-type: none"> 4 – Les différents temps du Marché Public <ul style="list-style-type: none"> - Le temps de la prescription - Le temps de la lecture - Le temps de la rédaction - Le temps de la veille et de la vigilance - Le temps des enseignements <p>Jour 2 matin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 5 – Quiz 2 de connaissances avec utilisation du mémo 6 – Comment analyser la valeur d'une offre / ce qui est demandé. <p>Jour 2 après midi</p> <ol style="list-style-type: none"> 7 – Analyse de dossiers réels, présentation de la synthèse au groupe et détermination du plan d'action avec la collaboration du groupe.
	<p>Méthodes actives à travers l'articulation de situations d'apprentissage et de techniques pédagogiques multiples</p> <p>Etude de cas et mise en situation des stagiaires à partir de cas pratiques</p> <p>Illustration par l'exemple</p> <p>Echanges collaboratifs</p> <p>Possibilité d'aménager le contenu de la formation pour les personnes en situation de handicap : nous consulter au préalable</p> <p>A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation sera délivrée.</p>

METHODES MOBILISES ET MODALITES D'EVALUATION	2 niveaux d'évaluation : <ul style="list-style-type: none">• Evaluation de satisfaction du stagiaire par questionnaire à l'issue de la formation• Evaluation des acquis en cours de formation par Quiz, cas pratique, ...
ENCADREMENT DE LA FORMATION	Grégoire Larroque – Formateur - Diplômé d'une école supérieure de commerce (EDHEC) et expert dans le domaine de la vente et du management.
DUREE	14H00 heures réparties sur 2 journées
LIEU	A déterminer avec le client
TARIF	Selon convention n° XXXX XX XXX