

Marchés publics et appels d'offres : construire une réponse gagnante

Performance commerciale - Relation client - 2026

La formation en résumé

Les marchés publics représentent un véritable levier de croissance, mais répondre efficacement à un appel d'offres ne s'improvise pas.

Cette formation vous donne une méthode claire pour identifier les bonnes opportunités, analyser rapidement un dossier de consultation et construire une réponse solide, différenciante et parfaitement alignée avec les attentes de l'acheteur public.

Vous apprendrez à structurer votre mémoire technique, affiner votre stratégie de prix, sécuriser votre dépôt et utiliser l'intelligence artificielle pour gagner en rapidité et en qualité.

Et pour transformer les acquis en résultats concrets, **2 heures de suivi post-formation avec notre expert sont incluses**. L'objectif est simple : vous aider à appliquer les meilleures méthodes dans votre entreprise et à augmenter durablement vos chances de remporter des marchés publics.

Objectifs :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier et sélectionner les appels d'offres pertinents** pour leur entreprise grâce à une veille structurée.
- **Analyser efficacement un dossier de consultation** et repérer les exigences, critères d'attribution et points de vigilance.
- **Évaluer l'opportunité de répondre** à un marché public selon une logique Go / No Go.
- **Constituer une candidature conforme** et maîtriser les principales pièces administratives attendues.
- **Construire un mémoire technique clair, différenciant et aligné avec les critères de l'acheteur public.**
- **Utiliser l'intelligence artificielle avec méthode** pour accélérer l'analyse, la structuration et la personnalisation des réponses.
- **Définir une stratégie de prix cohérente** avec les enjeux du marché et la rentabilité de l'entreprise.
- **Préparer et sécuriser le dépôt dématérialisé** de son offre.

Participants :

Cette formation s'adresse à tous les professionnels amenés à **identifier, analyser ou répondre à des appels d'offres publics** au sein de leur entreprise.

Elle est particulièrement adaptée aux dirigeants de TPE et PME, responsables commerciaux, business developers, chargés d'affaires, responsables administratifs, consultants et collaborateurs impliqués dans la préparation des réponses aux marchés publics.

Prérequis :

Aucune expertise préalable des marchés publics n'est nécessaire. La formation convient aussi bien aux entreprises qui souhaitent répondre à leurs premiers appels d'offres qu'à celles qui veulent structurer leurs pratiques et améliorer la performance de leurs réponses.

1 390 €

(non assujetti à la TVA)



21 heures



3 jours

Dates et villes

À distance -

- 05/10

Le contenu

Programme

Un programme en 3 étapes pour maîtriser la réponse aux marchés publics

Semaine 1 : Comprendre et détecter les opportunités

Posez les bases d'une démarche efficace et mettez en place une veille adaptée à votre entreprise.

Comprendre le fonctionnement et les principes des marchés publics

Identifier les différents types d'acheteurs et de marchés

Comprendre les grandes étapes, du besoin jusqu'à l'attribution

Identifier les principales plateformes de publication

Mettre en place une veille et des alertes pertinentes

Comprendre la structure d'un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)

Semaine 2 : Analyser un appel d'offres et préparer sa réponse

Apprenez à lire rapidement un dossier, à identifier les points déterminants et à décider s'il est pertinent de répondre.

Décrypter le règlement de consultation et les critères d'attribution

Analyser le CCAP et identifier les risques pour votre entreprise

Prendre une décision Go / No Go

Maîtriser les principales pièces administratives de candidature

Comprendre l'acte d'engagement et les documents constituant l'offre

Structurer son mémoire technique à partir des attentes de l'acheteur

Semaine 3 : Construire une offre performante

Transformez votre analyse en une réponse claire, différenciante et convaincante.

Rédiger un mémoire technique orienté besoins et bénéfices client

Valoriser ses méthodes, ses références et ses éléments différenciants

Utiliser l'intelligence artificielle pour analyser, structurer et personnaliser sa réponse

Construire une stratégie de prix cohérente et rentable

Contrôler et sécuriser son dossier avant dépôt

Déposer une offre de manière dématérialisée

Comprendre les étapes qui suivent le dépôt et exploiter les résultats pour progresser

Après la formation : 2 heures de suivi avec notre expert

Quelques semaines après la formation, vous bénéficiez de **2 heures d'accompagnement personnalisé** pour vérifier la mise en application des méthodes dans votre entreprise, répondre à vos questions et ajuster vos pratiques à partir de vos propres appels d'offres.

L'objectif : transformer rapidement les apprentissages en méthodes de travail concrètes et durables.

