

# Gagner des marchés publics de formation

A distance - Synchron

Répondre à un marché public pour un non-spécialiste s'avère souvent un véritable casse-tête. Le vocabulaire, les procédures exigées, les modalités de réponse sont autant de pièges décourageants pour celui qui ne les maîtrise pas, en diminuant fortement ses chances de réussite. Cette formation vous permettra de mieux comprendre les attendus des financeurs, ainsi que les exigences réglementaires et législatives lors de l'élaboration de votre dossier de réponse.

## Objectifs

Acquérir la méthodologie et s'outiller pour savoir structurer une réponse, en identifiant les facteurs clés de succès pour présenter son dossier de candidature, ainsi que les pièges à éviter

### Public Visé

Professionnels de l'orientation, la formation, l'emploi et l'insertion de la région Auvergne-Rhône-Alpes, plus particulièrement dirigeants, cadres et collaborateurs des structures qui envisagent de répondre à des marchés publics ou qui souhaitent améliorer leurs propositions que ce soit sur la partie stratégique, pédagogique, financière, administrative ou organisationnelle.

### Pré Requis

Aucun prérequis pédagogique n'est exigé mais il est recommandé d'avoir connaissance des acteurs du système de la formation professionnelle. Au niveau technique, il est recommandé de disposer d'une connexion internet fiable et de posséder le matériel nécessaire à la réalisation d'échanges audio et vidéo ; le micro-casque est recommandé.

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Maîtriser le cadre juridique de référence des marchés publics  
Intégrer la logique des marchés publics dans ses propres objectifs de développement et définir sa stratégie de positionnement pour gagner du temps  
Structurer le dossier de réponse, maîtriser les subtilités des procédures et les contraintes à respecter  
Analyser les résultats pour augmenter ses chances de remporter les marchés

## Parcours pédagogique

### Définir sa stratégie de positionnement pour gagner du temps

- Disposer d'éléments méthodologiques et réflexifs pour choisir sa stratégie de positionnement sur les marchés de formation
- Mesurer ce qu'engendre les modalités de réponse en partenariat (co ou sous-traitance), les engagements respectifs et niveaux de responsabilités en tenant compte du statut juridique des partenaires
- Organiser une veille efficace : les sites publics et privés, les points de vigilance

### Le cadre législatif de référence

- Les différents types d'appels d'offres publics et leurs impacts
- Le vocabulaire incontournable afférent aux marchés publics de service
- Les procédures récurrentes des marchés de formation pour choisir ceux qui conviennent le mieux à l'activité de la structure
- Les seuils applicables en 2025 et leurs conséquences pour les organismes de formation

### Le dossier de réponse aux marchés de formation

- Les modalités de réponse à un appel d'offres et les pièges à éviter pour améliorer la qualité de la proposition
- Analyse des attendus de l'acheteur et modalités de sélection de l'acheteur

### La performance d'obtention des marchés

- L'organisation à mettre en place pour valoriser l'organisme de formation, ses références et ses compétences
- Les tableaux de bord et indicateurs d'analyse de performance pour s'améliorer

## Méthodes pédagogiques

Approche en pédagogie active (intégrant des séquences de ludopédagogie pour faciliter l'appropriation des notions clés sur ce sujet très dense), alternant les apports méthodologiques indispensables à maîtriser et leur mise en œuvre opérationnelle illustrée de cas d'application issus des participants ou apportés par l'intervenant (étude d'un avis d'appel d'offres publié et démonstration de veille sur les sites officiels).

## Qualification Intervenant-e-s

Laurence BRUNIER, Axalys Conseils, consultante-formatrice. Diplômée en ingénierie de Formation et Management des Affaires, intervient depuis 20 ans pour former des professionnels à la réponse aux marchés publics ou privés de formation, et est sollicitée également en tant qu'expert par les acheteurs dans le cadre des Commissions d'Appels d'Offres de service.

## Méthodes et modalités d'évaluation

- Grille d'auto-positionnement en amont et aval
- Questionnaire final de satisfaction et d'évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques

## Modalités d'accessibilité handicap

Si votre situation nécessite des aménagements particuliers, merci de nous consulter



### Durée

14.00 Heures

2

Jours

### Effectif

De 8 à 16 Personnes



Contactez-nous !

Cellule Professionnalisation

Tél. : 0426735614

Mail : [pro@via-competences.fr](mailto:pro@via-competences.fr)