



Public Visé

Responsable d'agence, Chargé de Clientèle



Pré Requis

Avoir rempli le questionnaire des besoins de formation, disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet fiable, d'une salle au calme.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Détecter des appels d'offres publics de leur secteur et dans leur zone d'activité en mettant en place une veille efficace
Remplir les formulaires liés au dossier de candidature (DC1, DC2, DUME) en appréhendant la réglementation
Construire une offre répondant aux critères d'attribution et besoins exprimés et s'appuyer à bon escient sur les intelligences génératives (IA) telles que ChatGPT
Déposer ses offres par voie dématérialisée, sans ou avec signature électronique

Parcours pédagogique

1. Détecter des appels d'offres

- Comprendre le contexte des marchés publics et privés et appréhender les principales notions juridiques
- Avis de marché, codes CPV et création d'alertes : mettre en place une veille automatisée et pertinente
- Dossier de candidature (DC1-DC2 ou DUME) : principales procédures rencontrées
- Dossier de consultation des entreprises

2. Préparer son appel d'offre

- Au cœur de la réponse : rédiger son mémoire technique
- Valeur technique et prix

3. Déposer son dossier de candidature et son offre

- Réponse dématérialisée et signature électronique : partie théorique
- Réponse dématérialisée et signature électronique : partie pratique

Méthodes pédagogiques

Distanciel, pédagogie active (travaux de groupes, échanges...)

Moyens pédagogiques

Présentation Power point, manipulation des sites d'appels d'offre...

Qualification Intervenant·e·s

Formateur appels d'offre



Méthodes et modalités d'évaluation

Tests de connaissance

Modalités d'accessibilité handicap

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



Durée

14.00 Heures

2

Jours

Effectif

De 5 à 8 Personnes