

## Gagner vos appels d'offres

Cette formation vous permettra d'élaborer des appels d'offres efficaces sur le fond et sur la forme.

### OBJECTIFS

- décrypter le contenu d'un appel d'offre,
- évaluer la capacité de votre société à répondre à un appel d'offre.
- élaborer une réponse adaptée sur le fond et la forme,
- mesurer le retour de vos actions.

### PROGRAMME

#### Repérer les appels d'offres appropriés :

- connaître les différentes sources des appels d'offres : vidéo
- comprendre la réglementation des marchés publics : cas pratique
- déterminer les axes et les supports pour vos recherches d'appels d'offres : construire son outil de veille

#### Analyser le contenu d'un appel d'offre :

- décrypter le cahier des charges technique : vidéo
- repérer et analyser les différentes contraintes: exercice des 4 C
- déterminer les informations à demander : préparer les questions

#### Déterminer vos capacités de réponse :

- évaluer la capacité de votre société en termes de ressources techniques et financières : outil pour mesurer votre performance,
- vérifier les exigences en matière d'informations administratives : exercice.

#### Elaborer votre réponse à l'appel d'offre :

- soigner la présentation de vos solutions : exercice «construire le socle de vos réponses,
- mettre en avant vos atouts distinctifs: cas pratiques
- préparer l'exercice de la soutenance : simulation

#### Mesurer le retour de vos actions :

- apprécier les éléments de réponse donnés: analyse des forces et des faiblesses
- demander les éclairages en cas d'échec: savoir questionner pour dégager un axe d'amélioration
- déterminer les indicateurs et analyser les résultats pour définir vos forces et vos axes de progrès: construire votre tableau de bord

#### Elaboration du plan d'action personnel de mise en application.



## 2 jours

prix par participant

# 1 460 €<sup>HT</sup>

code formation : VE05

option restauration

## 18 € par jour

### LES + TANIT FORMATION

grille d'analyse d'un appel d'offre,  
support/ modèle de réponse, la  
roue de la performance.

### POUR QUI ?

- Toute personne qui dans sa fonction élabore des réponses à des appels d'offres

### SESSIONS

#### Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
 Code \_\_\_\_\_  
 Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
 Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
 Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
 N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
 Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
 Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
 Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non   
 Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_  
 Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)