Maîtriser l'approche commerciale pour remporter un marché public

Appels d'offres et marchés - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

En résumé

« **Les Marchés Publics se gagnent le plus souvent en amont** ».

Il ne s'agit pas d'un adage mais d'une réalité devenue incontournable.
En effet, dans l'actuelle réforme des marchés publics, les acheteurs ont maintenant la possibilité toute récente de consulter les entreprises avant la consultation !
Le « sourcing » est devenu possible. Un véritable changement de cap pour des acheteurs publics et une vraie (r)évolution pour les entreprises en prospection conquérante.

390 €

Net de taxe par personne

T7 AOMPPROS 17-G24

1 jour soit 7 heures

Objectifs :

Détecter des opportunités d'affaires et planifier son développement commercial.
Définir son plan de prospection "vendre ses projets en amont".
Maîtriser sa communication avec les prospects.

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Dirigeant(e) PME /PMI /TPE.
Toute personne ayant en charge la réponse à des appels d'offres.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine des marchés publics et des marchés privés réglementés.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Synthèse de ce qu'il faut savoir des marchés publics

Les fondamentaux et généralités sur les marchés publics - les grands principes.
Généralités sur les marchés publics et ce qui reste vrai.
Les contrats publics : les nouveaux textes, ce qui va changer et le "sourcing".
Les contrats publics : les nouveaux textes, ce qui va changer et les nouveaux textes.
Comprendre la mise en forme du dossier de consultation et les étapes pour l'acheteur public.

2. Définir sa stratégie de prospection

Les 4 actions clés pour établir son action de prospection.
Les points clés de l'action commerciale.
Comprendre son marché avant de cibler votre action de prospection.
Les 4 actions clés pour établir le diagnostic de votre marché.
La matrice SWOT comme synthèse pour déterminer votre action commerciale.
Le plan d'action commerciale.

3. La prospection, comme outil de conquête des Prospects

Recensement des acteurs : état et établissements, collectivités territoriales et autres structures.
Les bases de données.
La méthodologie pour prospecter : la préparation est essentielle.
Les réseaux d'intelligence collective.
Les salons spécialisés.
Les réseaux sociaux.
Le groupement d'achat.

4. Se placer en amont des besoins des pouvoirs adjudicateurs et comprendre les attentes

Analyse stratégique d'une affaire centrée sur le projet client.
La fiche de qualification du client-projet.

5. Déterminer ses chances de succès

Savoir "lire" le cahier des charges et décider du "Go/No Go".
Méthode simple d'analyse des consultations.
Méthode de qualification des opportunités de l'appel d'offres (APS).

6. Préparer les actions futures de votre prospection

La réutilisation généralisée et systématique des données "terrain" et l'emploi d'un CRM.
Affiner sa cible commerciale pour un plan d'action commercial plus efficace.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les bonnes pratiques par de nombreux exemples avec échanges et cas concrets. Travail sur une présentation flash de votre entreprise en prospection (formalisation de vos 'plus' concurrentiels).

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.