



VENTE - COMMUNICATION | APPELS D'OFFRE

## Rédiger un mémoire technique efficace

*Optimiser ses chances de remporter les appels d'offres publics*

**Durée :** 1 jour    **Déroulement :** Présentiel

### Objectifs :

- Intégrer les marchés publics dans sa stratégie de développement
- Valoriser son entreprise au travers d'indicateurs précis
- Acquérir une méthodologie pour constituer un mémoire technique efficace

### Programme :

- 1- Réponse à un appel d'offre : un véritable acte commercial
  - Identifier les besoins
  - Se faire connaître
  - Elaborer sa stratégie commerciale
  - Repérer et sélectionner ses marchés
  - Mettre en avant les atouts de son entreprise au travers d'un dossier de présentation (ou dossier de capacités)
  - Produire les informations essentielles (Chiffre d'affaires, effectifs, compétences...)
  - Connaître les conditions d'accès aux éléments communicables
- 2- Comprendre le principe de choix des candidats
  - Les critères d'éviction
  - Les critères de capacités
  - Les critères de sélection
- 3- Répondre au besoin spécifique de l'acheteur au travers du "Mémoire Technique"
  - Pourquoi je ne dois pas faire de « Mémoire type » ?
  - Construire son plan à partir des éléments du DCE
  - Quelles sont les informations clefs
  - Quelques astuces pour se démarquer et rendre son offre attractive
  - Mise en forme du mémoire technique

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.**

### Profils :

Chef d'entreprise - Artisans - Directeurs commercial - Chargé d'affaire - Assistant(e) de direction

### Pre-requis :

Répondre à un appel d'offre public et Maitrise des outils bureautiques

### Attendu :

Attestation de formation

### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie expositive-active
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

### Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

### Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

### Délai d'accès :

1 mois

### Tarif :

**1180€ / jour**

### Votre contact :

**Olivier SAVEY**

[olivier.savey@agileos.fr](mailto:olivier.savey@agileos.fr)

**06.22.64.13.89**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*