

## Comment répondre et remporter un appel d'offres

<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les dispositifs régissant les marchés publics</li> <li>• Analyser les différents types de marchés et les procédures d'achat</li> <li>• Constituer un dossier de soumission solide.</li> </ul>
<b>PROGRAMME</b>	<p><b>MODULE 1 : Maîtriser l'environnement juridique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le cadre juridique des marchés publics</li> <li>• Les sources de la législation régissant les marchés publics</li> </ul> <p>Le cahier des charges</p> <p><b>MODULE 2 : Les différentes procédures d'achat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les principes généraux de passation des marchés publics</li> <li>• Les règles de passation des marchés publics</li> <li>• Les procédures exceptionnelles aux règles de mise en concurrence</li> </ul> <p><b>MODULE 3 : Les différents types de marchés publics</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les catégories de marchés publics</li> <li>• Les types de marchés publics</li> </ul> <p>Les barèmes de tarification des marchés</p> <p><b>Module 5 : Constituer le dossier de soumission aux appels d'offres</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparation du dossier de candidature</li> <li>• Retrait du dossier de consultation</li> <li>• Constitution du dossier de soumission</li> </ul> <p><b>Module 5 : Évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Simulation de situations</li> <li>• Étude de cas</li> <li>• Partage d'expérience</li> </ul>
<b>DURÉE</b>	2 Jours
<b>POPULATION CONCERNÉE</b>	Chefs d'entreprises, commerciaux, forces de vente, personnes chargées de répondre aux AO, chefs de projets, chargés d'affaires...