

## COMMENT RÉPONDRE AUX APPELS À PROJETS DE FORMATION

Version n°1 - Date de diffusion : 01/09/ 2022

### Objectifs généraux de la formation

---

- Préparer, mener et remporter un appel d'offres ;
- Travailler à améliorer l'image de son entreprise dans la perspective d'un futur appel d'offre.

### Objectifs opérationnels :

---

Au terme de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les règles essentielles et les différentes étapes d'un marché public.
- Adapter la forme et le fond de son offre aux besoins spécifiques des interlocuteurs du secteur public.

### Public :

---

Tout public

### Prérequis :

---

Savoir lire et écrire en français. Un test de positionnement sera effectué

### Modalités d'organisation

---

- Type de formation : **Mixte, en individuel ou collectif**
- Durée : **14H, durée, test de positionnement**
- Dates et horaires : **Nous consulter**
- Tarif (à partir de) : **Nous consulter**
- Délai de rétractation : **14 jours à partir de la signature du contrat**
- Délai d'accès : **14 jours à partir de la signature du contrat**
- Lieu de la formation : **35 avenue de l'Europe – 78130 Les Mureaux**

### Modalités de Financement

---

La formation est finançable dans le cadre du plan de développement des compétences de l'entreprise

Une solution de financement adaptée pourra vous être proposée

### Contenu du programme

---

#### Introduction à la formation appel d'offre : analyser un appel d'offre avec méthode

- Analyser les points clés des cahiers de charges (Appel à projet et technique)
- Effectuer une étude de faisabilité sous forme de grille d'évaluation
- Définir ses premiers axes de réponse sous forme de Mind Mapping

#### Evaluer sa stratégie de réponse à un appel d'offre

- Déterminer les étapes du processus d'écriture de la proposition
- Concevoir un canevas type à partir des propositions existantes
- Elaborer son dossier de réponses (processus mis en oeuvre, profils, dossier administratif, annexe financière)

#### Organiser la réponse et la structure de la proposition d'un appel d'offre

- Savoir comment élaborer une proposition ciblée
- Définir un plan en organisant avec méthode les étapes d'une réponse d'appel d'offre
- Hiérarchiser les informations de manière cohérente

#### Elaborer sa méthodologie rédactionnelle pour mieux répondre à un appel d'offre

- Analyser ses propositions tant sur le contenu que la lisibilité et la pertinence
- Repérer ses points forts et ses axes d'amélioration
- S'entraîner à mettre en oeuvre les méthodes à partir d'une réponse à appel d'offre
- Etablir les raisons de ses réussites et échecs passés pour s'adapter efficacement
- Identifier les attentes non exprimées de l'appel d'offre (Déterminer le message principal à transmettre)

# PROGRAMME DE FORMATION

## COMMENT RÉPONDRE AUX APPELS À PROJETS DE FORMATION

Version n°1 - Date de diffusion : 01/09/ 2022

- Mesurer les aspects stratégiques de son offre : poids et atouts par rapport à la concurrence
- Appréhender le degré de connaissance et d'image de votre entreprise chez le client

### Moyens pédagogiques

- Salles de formation équipées d'un paperboard et / ou d'un tableau blanc.
- Remise de supports pédagogiques écrits pour chaque séquence de formation.
- Ecoute active, jeux de rôles

### Moyens d'encadrement

L'encadrement des apprenants est réalisé par des intervenants experts et diplômés.

### Formateurs

Formation dispensée par des professionnels et experts métier avec la double compétence technique et pédagogique pour vous permettre d'atteindre les compétences qui seront définies avant le début de la formation.

### Modalités pédagogiques

Tout au long de la formation, le formateur veillera à adapter le processus pédagogique aux stagiaires présents. L'action de formation se déroulera dans le respect du programme de formation remis préalablement aux stagiaires en s'appuyant sur une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques contribuant au transfert de connaissance et à l'acquisition des compétences visées.

Les séquences seront accompagnées de supports pédagogiques écrits permettant de suivre le déroulement de la formation et de s'y référer ultérieurement. Les techniques pédagogiques suivantes seront privilégiées :

- Formation individualisée, à partir d'un positionnement initial
- Pédagogie participative et actionnelle
- Alternance d'activités ludiques permettant à chaque participant de s'impliquer, d'apprendre et d'expérimenter

### Moyens d'évaluation

Afin de permettre d'évaluer les acquis de chaque stagiaire, **un test de positionnement sera proposé en début de formation**. De plus, les activités produites en cours de formation permettront de vérifier si les principes essentiels découlant de la formation ont bien été acquis par chacun d'entre eux. **Un test final sera réalisé en fin de formation**.

### Suivi de la formation

- Feuille d'émargement
- Certificat de réalisation de formation

### Evaluation et Validation

Une évaluation de fin de formation sera réalisée.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre référent sera à l'écoute des adaptations nécessitées par votre situation durant tout votre processus de formation. Contactez notre référent handicap pour connaître les modalités d'adaptation par téléphone **au 01 70 51 21 21 47** ou par mail : [contact@ichformation.fr](mailto:contact@ichformation.fr).

### Contact et inscription

Contactez-nous nous pour plus d'information et inscription

#### ICH Formation

35 avenue de l'Europe 78130 LES MUREAUX

**01 70 51 21 21 47 - Mail : [contact@ichformation.fr](mailto:contact@ichformation.fr)**