

**OBJECTIFS & COMPÉTENCES  
PROFESSIONNELLES VISÉES**

- Maîtriser les conditions d'attribution des marchés publics et le cadre juridique lié à la dématérialisation de marchés publics
- Développer une méthode de réponse aux appels d'offres
- Valoriser sa proposition commerciale dans sa transmission d'offre de façon dématérialisée.
- Utiliser les différents outils et plateformes

COM\_LAO

**2 jours - 14 heures**

INTER ou INTRA SUR-MESURE

**800 €** en inter\*

\*pour les tarifs INTRA et demandeurs d'emploi : merci de nous consulter.

**Prérequis et accessibilité**

Aucun prérequis.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

**Moyens pédagogiques et encadrement**

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur professionnel du milieu de la vente et du marché de l'achat public : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.



**LIEU DE FORMATION**

Modula Formation  
(Bordeaux / Bayonne / Limoges / La  
Rochelle) et/ou  
à distance



**DÉLAIS D'ACCÈS**

Variable en fonction de votre statut, du  
financeur et de notre planning inter



**SUITE DE PARCOURS**

Suggestion : Réussir une négociation  
commerciale



**Modalités d'évaluation :**

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

**Formation qualifiante** : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

[www.modula-formation.com](http://www.modula-formation.com)

Contactez-nous !

05 56 44 58 68

[contact@modula-formation.com](mailto:contact@modula-formation.com)

7, avenue  
Raymond Manaud  
33520 BRUGES

## MAITRISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- Encadrement légal et réglementaire : droit interne et communautaire
- Impact des dernières réformes et de la dématérialisation sur l'achat public
- Importance de la réglementation des seuils
- Différentes procédures d'achat : appel d'offres, dialogue compétitif, marchés négociés, MAPA...
- Organes de l'achat public : déterminer le rôle de chacun
- Les échéances en matière de dématérialisation
- Les nouveaux documents

## CIBLER ET COMPRENDRE LES BESOINS DE L'ACHETEUR PUBLIC

- Établir une veille ciblée des offres : Internet, BOAMP, JOUE, réseau...
- Analyser le règlement de la consultation, le CCAP, le CCTP et les CCAG
- Demander des informations complémentaires
- Savoir décoder les critères de choix non écrits : contexte économique, social, environnemental

## PRESENTER L'OFFRE LA PLUS PERTINENTE

- Choix du bon mode de candidature : seul, en sous- traitance, en cotraitance, en groupement
- Notion d'offre économiquement la plus avantageuse
- Pondération des critères de choix
- Valoriser son offre technique et commerciale et mettre en avant ses références
- Modalités pratiques : formulaires administratifs, informations communicables et délais
- Prévenir et rectifier les erreurs
- Connaître les modes de vérification des candidatures

## UTILISER LES DIFFERENTS OUTILS ET PLATEFORMES

- Utiliser les plateformes de profil d'acheteur
- Utiliser le système d'acquisition dynamique
- Utiliser les enchères inversées électroniques

## TRANSMETTRE UNE OFFRE DE FAÇON DEMATERIALISEE

- Identifier les pré requis techniques
- Comprendre le procédé de la signature électronique
- Revoir les fondamentaux de la réponse à un Appel d'Offre

## REAGIR A LA DECISION DE L'ACHETEUR PUBLIC

- Notification du marché : modalités et effets
- Réagir au rejet de l'offre : en comprendre les raisons, mener les recours possibles

