

# RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS DANS LE SECTEUR ASD



Une prestation du PMT



## DESCRIPTION DE L'OPÉRATION

Un parcours de **masterclass structurant** est proposé en quatre sessions afin de permettre aux participants de maîtriser les différentes étapes de la démarche de **réponses aux appels d'offres publics**.

Ce parcours a été construit de façon à en **aborder les principales étapes** : démarche commerciale, identification des offres, consultation des offres, constitution des dossiers administratifs et techniques mais aussi dépôt sur les plateformes dématérialisées.

Le contenu des quatre sessions permet d'**appréhender de façon structurée la démarche dans son ensemble**.

## MODALITÉS

4 sessions d'une journée

**2 800€ pour les 4 sessions\***

\*Tarif préférentiel réservé aux adhérents

## OBJECTIFS

- Initier le participant aux règles de la commande publique, identifier les enjeux et les opportunités de business
- Connaître les facteurs de réussite pour se positionner et réussir sur les marchés publics du secteur ASD

## CONTACT

Malua de CARVALHO  
06 81 39 97 20

[m.decarvalho@pmt-innovation.com](mailto:m.decarvalho@pmt-innovation.com)

## SESSION 1 - Initiation aux marchés publics

- **Détecter les opportunités** de marchés publics : comprendre la méthode de détection des appels d'offres publics
- Les marchés publics dans le domaine ASD
- Connaître le vocabulaire des marchés publics : comprendre la **signification des termes pratiqués**
- Comprendre les **règles applicables** aux appels d'offres publics
- Connaître les **étapes d'un appel d'offres** et savoir les franchir favorablement
- Adapter son offre aux besoins des donneurs d'ordres publics
- Savoir **répondre à un appel d'offres public** : garantir la conformité et la compétitivité de son offre

## SESSION 2 - Quelles postures et démarches commerciales adopter pour se positionner sur ces marchés ?

- **Optimiser sa stratégie** grâce à la veille
- Personnalisation de son offre, compréhension du besoin des donneurs d'ordres visés
- Identification de **prospects** indirects
- Savoir gérer sa relation commerciale avec un donneur d'ordres public : opter pour la bonne posture, différente de celle des marchés privés
- Sous-traitance, co-traitance et autres formes de réponses en partenariat
- Comment **répondre en groupement d'entreprises**
- Mettre en place un **plan d'actions commerciales** grâce aux avis d'attributions et à l'historique des publications

## SESSION 3 - Accéder et répondre aux marchés publics par voie dématérialisées

- **Connaître les outils** de la dématérialisation et savoir les utiliser
- Détecter les **opportunités** des marchés publics : comprendre la méthode de détection des appels d'offres publics concernant le domaine ASD
- Être capable de gérer les étapes de la dématérialisation
- Être en mesure de **se conformer à la nouvelle réglementation**. Connaître la loi et en tirer le meilleur profit

## SESSION 4 - Le Mémoire technique de réponse à l'appel d'offre

- Comprendre les enjeux associés à la **production d'un mémoire technique** dans les appels d'offres publics
- Savoir **rédigier un mémoire technique** pertinent et l'adapter aux particularités de chaque appel d'offres

### \*CONDITIONS FINANCIÈRES

	Entreprise adhérente PMT	Entreprise non-adhérente PMT
Parcours de 4 sessions pour 1 pers.	2 800€	3 600€
Session unitaire pour 1 pers.	750€	950€

#### CONDITION DE PAIEMENT :

Par chèque à l'ordre «PMT»

Par virement bancaire : PMT

n°FR76 1250 6200 4955 0255 02045 675 - BIC AGRIFRPP825

Toutes nos actualités,  
événements et prestations  
sont sur notre site web :

[www.pmt-innovation.com](http://www.pmt-innovation.com)