

Répondre efficacement aux appels d'offres : de l'analyse à la proposition

MODULE DE FORMATION

2 JOURS



Spécialiste en formation et accompagnement des entreprises



Chez **AC2L Formation**, je mets mon expertise au service de la formation professionnelle pour adultes et du conseil aux entreprises ainsi qu'aux organismes de formation (CFA). J'offre des solutions personnalisées qui répondent aux besoins spécifiques de chaque client, qu'il s'agisse d'individus ou de structures, avec une attention particulière portée aux secteurs tertiaires.

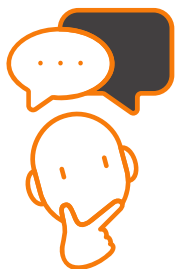


Mes Services



- Module de formation courte
- Consulting en gestion de projet
- Accompagnement QUALIOPI
- Formatrice indépendante dans le domaine du tertiaire
- Accompagnement réponse aux Appels d'Offres

Mon approche



- Accompagnement personnalisé à chaque étape.
- Compréhension approfondie des besoins de chaque apprenant et organisation.
- Objectif : Maximiser le potentiel de mes clients et les aider à s'adapter aux exigences du marché.

Qui suis-je ?

- **Formatrice indépendante** depuis 2021, diplômée du Titre Professionnel de Formateur avec une solide expérience en tant qu'Assistante de Direction.
- **Parcours académique riche** comprenant un Titre Professionnel en Assistant de Direction, une Licence en Gestion d'Entreprise, et un Master en Management et Entrepreneuriat.
- **Passionnée** par la nature et la course à pied, j'intègre ces valeurs de dépassement de soi dans ma démarche professionnelle, en mettant un point d'honneur à offrir des solutions axées sur l'excellence et la performance.





RÉDIGEZ DES PROPOSITIONS GAGNANTES

Description de la formation

Cette formation intensive sur deux jours est conçue pour permettre aux professionnels de maîtriser toutes les étapes essentielles de la réponse aux appels d'offres, du décryptage des documents à la soumission finale. Elle vise à doter les participants d'outils concrets pour accroître leur activité, développer leur chiffre d'affaires ou renforcer leur employabilité, notamment dans les secteurs du consulting, du commerce B2B ou de la gestion administrative.

À travers une approche pratique et structurée, les apprenants apprendront à analyser un appel d'offres, à rédiger une proposition technique et financière compétitive, et à optimiser la présentation de leur dossier. Un module dédié leur permettra également de mettre en place une veille efficace pour identifier les opportunités pertinentes.

Cette formation est particulièrement adaptée aux indépendants, dirigeants de TPE/PME, porteurs de projet ou demandeurs d'emploi souhaitant candidater à des marchés publics ou privés, avec un accompagnement proposé pour les guider dans la réalisation de leur première réponse à un appel d'offres.

Cette compétence vous aide à :



**Structurer
des réponses
percutantes**



**Identifier et
analyser les
opportunités**



**Élaborer des
offres
compétitives**



**Optimiser la
présentation
pour
convaincre.**

Grâce à des études de cas, des exercices interactifs et des outils concrets, vous repartirez avec toutes les clés pour élaborer des offres performantes et augmenter vos chances de remporter des marchés publics ou privés.

»»» Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module de formation, vous serez capable de :

1. **Appréhender et analyser les documents d'un appel d'offres.**
2. **Fournir les documents administratifs, techniques et financiers demandés.**
3. **Élaborer une réponse technique et financière claire et compétitive.**
4. **Optimiser la présentation et la soumission de votre proposition.**
5. **Mettre en place une veille active pour identifier les appels d'offres pertinents.**

»»» Programme de la formation :

1 COMPRÉHENSION ET ANALYSE DES APPELS D'OFFRES

Introduction aux appels d'offres

- Découvrir les différents types d'appels d'offres (publics, privés).
- Comprendre l'importance des appels d'offres dans le développement commercial.

OP 1 : Appréhender et analyser les documents d'un appel d'offres

- Décrypter les documents clés : CCTP, CCAP, RC, DPGF.
- Analyser un appel d'offres réel lors d'un atelier pratique.

OP 2 : Fournir les documents administratifs, techniques et financiers demandés

- Identifier et présenter les documents requis : formulaires, attestations, etc.
- Renseigner et compléter les documents administratifs et techniques à travers des exercices pratiques.

Évaluation de la journée :

- Tester les connaissances avec un QCM sur les notions abordées.
- Recueillir et intégrer les feedbacks des participants

2 RÉDACTION ET SOUMISSION DES PROPOSITIONS

OP 3 : Élaborer une réponse technique et financière claire et compétitive

- Structurer une proposition en suivant les bonnes pratiques de contenu, présentation et mise en forme.
- Rédiger une proposition technique et financière lors d'un atelier dédié.

OP 4 : Optimiser la présentation et la soumission de votre proposition

- Appliquer des techniques de présentation et d'argumentation convaincantes.
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour la soumission (formats, délais, plateformes).

OP 5 : Mettre en place une veille active pour identifier les appels d'offres pertinents

- Explorer les outils de veille : plateformes, alertes.
- Concevoir et personnaliser un système de veille efficace dans le cadre d'un atelier pratique.

Clôture de la formation :

- Synthétiser les compétences acquises tout au long de la formation.
- Évaluer les acquis lors d'une réflexion sur leur application future.
- Échanger sur les points restants lors d'une session de questions-réponses ouverte.

Transformez vos réponses en opportunités

Que vous soyez un professionnel cherchant à perfectionner vos compétences en réponse aux appels d'offres ou un collaborateur souhaitant mieux appréhender ce processus, cette formation s'adapte à vos besoins et vous offre un environnement d'apprentissage interactif et stimulant.



DURÉE ET HORAIRES

- Durée : 2 jour (14 heures)
- Horaires : De 8h00 à 16h00 (pause déjeuner + 2 pauses café)



MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription : Via mon site internet ou par email
- Délai d'accès : Sous 15 jours après validation de l'inscription
- Délais : 15 jours entre la demande et le début de la formation



PUBLIC ET PRÉREQUIS

- Public visé : Dirigeants, chargés de projets, commerciaux, responsables administratifs, consultants, professionnels libéraux, auto-entrepreneurs, chefs d'entreprise ou demandeurs d'emploi ayant un projet entrepreneurial ou commercial, ainsi que toute personne impliquée dans le processus de réponse aux appels d'offres, qu'il soit public ou privé.
- Prérequis : une connaissance de base des marchés publics ou privés est souhaitable, mais non obligatoire. Avoir un PC portable pour la formation.



COÛT ET FINANCEMENTS

- Indépendant : 1 260 € HT / participant
- Particulier : 1 260 € HT / participant
- Inter-entreprise (groupe de 6 à 10 personnes) : 1 260 € HT / participant
- Intra-entreprise (session privative pour une entreprise) : 6 500 € HT / groupe
- Financement : Formation éligible à un financement via : OPCO, FIF PL, AGEFICE, France Travail. Un devis et un programme détaillé vous seront transmis sur demande pour dépôt auprès de votre organisme financeur.



ORGANISATION

- Prochaines dates pour 2025 :
 - -Du 23/06/2025 au 24/06/2025
 - -Du 28/07/2025 au 29/07/2025
 - -Du 01/09/2025 au 02/09/2025
 - -Du 25/09/2025 au 26/09/2025
 - -Du 30/10/2025 au 31/10/2025
 - -Du 27/11/2025 au 28/11/2025
 - -Du 02/12/2025 au 03/12/2025
- Lieu : En présentiel, à définir
- Taille du groupe : 6 à 10 participants pour favoriser l'interaction et les mises en situation.
- Type de formation : Qualifiante



ACCESSIBILITÉ

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (merci de me tenir informée lors de votre inscription).

Participer à cette formation vous permet d'acquérir des compétences clés pour maximiser vos chances d'obtenir des appels d'offres, garantissant ainsi un retour sur investissement significatif

OPTIMISEZ CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE RÉPONSE



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrements

Pédagogie active

Ateliers pratiques

Simulations de réponse

Partage d'expériences



Modalités d'évaluation

Évaluation continue

Auto-évaluation

Feedback personnalisé

Mesure des acquis



Outils et supports utilisés

Documents d'AO réels

Templates de documents

Supports numériques

Plateformes de veille

Intervenante référencée pour :

Capacité à ajuster les méthodes d'enseignement en fonction des besoins spécifiques des apprenants.

Son expérience dans l'enseignement auprès d'adultes en formation continue.

Sa connaissance du monde de l'entreprise, ainsi que dans le domaine de la formation professionnelle.

***“Le succès est la somme de petits efforts
répétés jour après jour.”***

Robert Collier

CONTACTEZ-MOI



direction@ac2l-formation.re



0692 80 91 91



www.ac2l-formation.re

