

# 1 Réussir sa stratégie commerciale sur les marchés publics

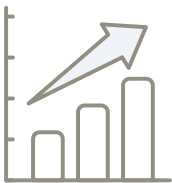
COMPRENDRE – CIBLER – CONQUÉRIR

Tarif : 240 €HT - TVA 20%

**Durée :** 3h30 | **Format :** Distanciel | **Pré-requis :** Aucun

## Les objectifs de la formation

Dans un contexte où les marchés publics représentent un levier stratégique majeur **mais spécifique**, cette formation permet aux participants de comprendre le fonctionnement de la sphère publique et de structurer une démarche commerciale adaptée aux règles de l'achat public.



Ce module apporte une méthode opérationnelle et associe des connaissances fondamentales sur l'environnement public (savoir) à des compétences opérationnelles de démarche commerciale (savoir-faire).

**SAVOIR** - Connaissances sectorielles et réglementaires

**SAVOIR-FAIRE** - Compétences opérationnelles

A l'issue de la formation les stagiaires **seront en capacité :**

- D'identifier les organisations de la sphère publique et les acteurs clés pour établir un ciblage commercial.
- D'adapter leur démarche commerciale pour correspondre aux spécificités achats de la sphère publique.
- De connaître les bases réglementaires essentielles des marchés publics.

- Construire une démarche commerciale adaptée aux marchés publics.
- Préparer et conduire un rendez-vous de sourcing.
- Repérer les leviers permettant d'orienter un marché ou d'améliorer sa compétitivité.

# 1 Contenu de la formation

**Durée :** 3h30 | **Format :** Distanciel | **Pré-requis :** Aucun

## **SÉQUENCE 1 – COMPRENDRE LA SPHÈRE PUBLIQUE ET SES ACTEURS**

- Chiffres clés des marchés publics
- Organisation et typologie des structures publiques
- Enjeux et cadre réglementaire de l'achat public

## **SÉQUENCE 2 – COMPRENDRE L'ACHAT PUBLIC ET SES CYCLES**

- Objectifs et principes de l'achat public
- Acteurs de l'achat et rôles décisionnels
- Cycle de vie commercial
- Cycle de vie d'un marché public

## **SÉQUENCE 3 – STRUCTURER UNE DÉMARCHE COMMERCIALE ADAPTÉE**

- Stratégie d'approche et identification des leviers
- Sourcing et rendez-vous commercial
- Orienter un marché et renforcer sa compétitivité

# 1 Modalités

## PUBLIC VISÉ

### Métiers commerciaux :

- Managers commerciaux, commerciaux, technico-commerciaux, ...

**Toute personne** amenée à répondre à un marché public.

## DURÉE - LIEU DE LA FORMATION - EFFECTIF

**Durée | 3h30**

**Horaires | Matin ou après-midi**

- 9h-12h30 ou 14h-17h30

**Lieu | Distanciel**

Effectif | **6 à 12 participants**

## MATÉRIEL POUR LES FORMATIONS EN DISTANCIEL

Chaque participant doit disposer :

- d'un ordinateur avec une connexion Internet stable
- d'un accès autorisé à Microsoft Teams
- d'un casque ou des écouteurs avec micro pour une qualité audio optimale (recommandé)
- d'une webcam pour encourager l'interaction (recommandée)
- d'un environnement calme pour participer pleinement

Un livret d'accueil contenant les modalités détaillées de connexion sera joint à votre confirmation d'inscription.

## DÉLAI D'INSCRIPTION

Les inscriptions doivent être réalisées au plus tard 15 jours ouvrés avant le début de la formation.

Des inscriptions de "dernières minutes" peuvent être acceptées avec l'accord du responsable pédagogique.

## LIEU ET MODALITÉS DE CONNEXION

La formation se déroule en classe virtuelle sur Microsoft Teams.

La session est accessible 15 minutes avant le début, afin de permettre aux stagiaires de se connecter et de vérifier leur matériel.

Une fois votre inscription confirmée, vous recevrez un e-mail de confirmation, accompagné d'un livret d'accueil pour les formations à distance.

*Une pause de 10 minutes est prévue pendant la formation.*

# 1 Modalités

## ADAPTATIONS PEDAGOGIQUES ET PRISE EN COMPTE DES SITUATIONS DE HANDICAP

- Des adaptations pédagogiques et organisationnelles peuvent être mises en œuvre en fonction des besoins identifiés avant ou pendant la formation.
-  Les personnes en situation de handicap sont encouragées à contacter notre référente handicap, **Sandrine Bailly** afin d'étudier les adaptations nécessaires pour permettre leur participation.

## CONTACT

[sbailly@association-apeca.org](mailto:sbailly@association-apeca.org)



## SUPPORTS REMIS AUX PARTICIPANTS

- Support PDF de la formation
- Les supports sont envoyés après la session, afin d'encourager l'écoute active et la prise de notes .

# Pédagogie

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation repose sur une combinaison variée de modalités pédagogiques, intégrant des apports théoriques, des échanges interactifs et des quiz.

Cette approche vise à favoriser l'acquisition progressive des compétences et à encourager l'engagement des participants.

## SANCTION - ATTESTATION

Chaque participant recevra une attestation de formation par e-mail dans un délai de 5 jours ouvrés après la fin de la session.

# 1 Évaluations

## ÉVALUATION DES ACQUIS

Chaque formation est organisée autour d'un parcours d'évaluation structuré en cinq étapes complémentaires.

### Avant la formation | Questionnaire de Positionnement

- Il est envoyé aux participants à l'avance pour cerner leurs attentes, leur niveau initial et leurs besoins spécifiques. Les réponses obtenues permettent d'ajuster le programme pédagogique si nécessaire.

### Pendant la formation | Évaluation continue

- Tout au long de la session, l'acquisition des connaissances est évaluée à l'aide de quiz, d'ateliers collaboratifs, de mises en situation, de lectures guidées ou d'échanges structurés avec le formateur.

### À la fin de la formation | Évaluation à chaud

- À la fin de la session, chaque participant remplit un questionnaire d'évaluation en ligne pour mesurer l'évolution de ses compétences et exprimer son avis sur le déroulement de la formation.

### Évaluation stagiaire à froid (à 3 mois)

Un questionnaire est envoyé pour évaluer l'intégration des acquis dans la pratique professionnelle et identifier d'éventuels besoins d'ajustement.

### Après la formation | Questionnaire formateur

À la fin de chaque session le formateur évalue le déroulement de la formation.



# 1 Nos formateurs

Nos formations sont animées par **trois experts** reconnus, complémentaires et unis autour d'un objectif clair : **vous aider à gagner, sécuriser et valoriser** vos marchés publics avec une maîtrise totale du processus.

Stratégie, pratique terrain et expertise juridique : leur triple regard fait toute la force de l'APECA.

C'est cette alliance unique qui vous garantit des formations pratiques, performantes et immédiatement applicables pour passer rapidement à l'action.

Chaque formateur de notre équipe peut diriger chaque session de formation. Le nom du formateur responsable de l'animation sera indiqué dans la confirmation de la formation.



**Sandrine BAILLY**

Référence nationale Commande Publique. **Sa force** : éclairer, simplifier, structurer, outiller expertise, pédagogie et leadership sectoriel

**Structurer** des réponses performantes



**Christophe DELAISEMENT**

Avocat et Expert Commande Publique et données. **Sa force** : transformer la loi en avantage compétitif.

**Sécuriser** chaque étape



**Christian ROUVIERE**

Stratégie Fournisseur et Performance Marchés Publics. **Sa force** : rendre la stratégie simple, efficace et orientée résultat.

**Valoriser** les atouts réels d'entreprises.  
**Transformer** la complexité en résultats concrets