

Durée

- 2 jours

Lieu : Paris

Tarif public : 1500 €

Tarif adhérent Apeca : 1100 €

Public

Directeur commercial, directeur des ventes commercial, toutes personnes répondant aux marchés publics

Pré-requis :

Connaissance des marchés publics.

Moyens pédagogiques et supports:

Méthode pédagogique active. Nos méthodes sont basées à la fois sur des apports théoriques, des échanges et de exercices pratiques pour valider la bonne compréhension des stagiaires.

Les supports pédagogiques employés sont :

Vidéo projecteur, paper-board, outils d'évaluation pratiques professionnelles.

Profil de l'intervenant :

Secrétaire générale de l'APECA

Spécialiste des marchés publics . Ancienne dirigeante d'une entreprise spécialisée dans la distribution auprès du secteur public.

Critères et modalités d'évaluation :

- Évaluation à chaud

A l'issue de la formation, les participants seront invités à évaluer les apports de la formation et l'attente des objectifs pédagogiques à l'aide d'un questionnaire d'évaluation.

- Évaluation à froid

Dans les deux mois suivants la formation les participants recevront par mail un questionnaire d'évaluation afin de mesurer les acquis de la formation et les éventuelles difficultés rencontrées lors de la mise en place du programme

Les résultats des questionnaires sont systématiquement envoyés à la personne désignée dans l'organisation de la structure pour assurer le suivi de la formation.

Suivi de la formation :

- Un point téléphonique est réalisé avec le client afin de faire le bilan de la formation et les points d'améliorations à apporter le cas échéant.
- Tous les participants bénéficient d'une assistance post formation durant les six mois suivants la formation.

Objectif de la formation

Trouver les leviers de performance pour améliorer son taux de transformation à la réponse aux marchés.

Objectif pédagogiques

- Identifier et comprendre le mode de fonctionnement d'un acheteur public
- Passer de la vente de produits à la vente de solution
- Professionnaliser son approche dans le cadre du sourcing

Contenu

Jour 1 : séquence 1

- Comprendre la transformation de la commande publique
- Les nouveaux textes réglementaires

Jour 1 : séquence 2

- Les marchés dématérialisés
- Les impacts sur les organisations
- La psychologie d'un acheteur public
- Les opportunités / contraintes commerciales des marchés publics
- Les données essentielles

Jour 2 : séquence 3

- Le sourcing dit « sourcing »
- Les critères sociaux & environnementaux
- Les révisions de prix

Atelier de travail en groupe : l'entretien de sourcing

- Préparation et simulation d'un entretien de sourcing
– Débriefing