

Répondre efficacement à un marché public de prestations emploi/formation

Présentation

L'accès aux marchés publics est devenu un processus que nul organisme de formation ne peut ignorer s'il veut accroître ses activités ou plus simplement les préserver. Mais on n'entre pas sur de tels marchés sans acquérir la culture des notions de services, de clients et de concurrence : prouver que l'on a parfaitement compris la demande du client, qu'on est capable d'y apporter la réponse la plus pertinente et d'en dessiner les contours d'action, énoncer ses engagements et les modalités de respect de ceux-ci, défendre et argumenter ses propositions devant la commission d'achat des commanditaires.

La présente formation fournira aux participants les outils nécessaires à des réponses de qualité aux nombreux marchés qui émergent aujourd'hui à tout niveau : local, national et international. Elle leur permettra également d'arrêter une démarche stratégique globale d'approche des marchés, faisant passer leur structure du rôle statique de prestataire au rôle proactif d'acteur de la formation.

Objectifs

- ▶ Intégrer la logique de marché dans les orientations de développement de la structure
- ▶ Maîtriser les notions essentielles liées aux marchés publics de prestations emploi/formation et les étapes de la réponse
- ▶ Envisager les modalités de réponse en partenariat
- ▶ Constituer les dossiers et remplir les différents réglementaires.

Contenus

✓ Le traitement administratif et réglementaire des marchés

Connaître les différents marchés de formation, et les différents documents de réponse aux marchés de formation, anticiper la dématérialisation.

✓ Le traitement technique des marchés

Le mémoire technique, la gestion des documents.

✓ L'approche stratégique des marchés

Tableau d'organisation de la stratégie, la soutenance à l'oral, partenariats stratégiques, stratégie en direction des acheteurs privés.

✓ Retour de pratiques

Retour d'expériences des participants, échanges autour des problématiques soulevées, restitution détaillée des travaux.

Modalités pédagogiques

Avant l'entrée en formation, l'intervenant contactera chaque candidat afin d'établir un « contrat pédagogique ».

Au cours des deux premières journées : apports théoriques, méthodologiques et documentaires, présentation de cas concrets, travail en petits groupes, préparation de l'intersession.

Durant l'intersession : étude de cas à partir d'un exemple fourni par l'intervenant.

Retour de pratiques : apports méthodologiques complémentaires, échanges entre l'intervenant et les participants.

Prestataire

CENTRE INFFO

4, avenue du Stade de France

6, cours des Alliés - 93218 SAINT-DENIS LA PLAINE Cédex

Tél : 01.55.93.92.13

Email : m.lisowski@centre-inffo.fr

Site : www.centre-inffo.fr

Intervenant

Michel LISOWSKI

Chargé d'études, consultant

Durée

3 jours (2j + 1j)

Dates et lieu

12, 13 février et 21 mai 2015

Lieu : Crefor / Pôle régional des savoirs

Public /Pré-requis

Professionnels amenés, au sein de leurs structures, à répondre aux marchés publics de formation

Effectif

12 participants maximum

Frais de participation par personne

450 €