



Optimiser son mémoire technique

Programme de formation – Modalités pédagogique



PRÉ-REQUIS

- Avoir participé à la réponse d'un appel d'offres public.



OBJECTIFS

- Lire (parfois entre les lignes) les attentes de l'acheteur, et y répondre effectivement
- Exploiter les atouts de l'Intelligence Artificielle
- Acquérir une méthodologie de constitution sur le fond et la forme du mémoire technique
- Se repositionner en cas d'échec



ÉVALUATION ET VALIDATION

- QCM d'évaluation noté en fin de session pour validation des acquis.

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne susceptible de répondre à la commande publique.

DURÉE

- 1 jour – 7 heures.

COÛT

- Inter-Entreprises : **550,00 € HT**
- Intra-Entreprise : **Nous consulter**

EFFECTIF

- Minimum : 6 personnes.
- Maximum : 12 personnes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie active et expositive
- PowerPoint. Quizz. Études de cas. Cas pratiques. Échanges croisés. Débats. Brainstorming



Nous mettons tout en œuvre pour **rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap**.

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, **merci de nous contacter en amont de toute inscription**.

PROGRAMME

1. Qui est là ?

Objectifs opérationnels : Présentation du formateur et des stagiaires

- Entreprises, parcours, attentes

2. Les différentes catégories d'arguments d'un mémoire technique

Objectifs opérationnels : Connaître les angles d'analyse d'un mémoire technique

- Les précisions
- L'adéquation
- Le niveau d'engagement
- La preuve par l'exemple

3. Les cas spécifiques

Objectifs opérationnels : S'adapter aux particularités du règlement de consultation

- Les variantes
- Les cadres de réponse technique

4. Bâtir un plan de mémoire technique

Objectifs opérationnels : Coller à la grille d'analyse de l'acheteur

- A partir d'un Règlement de Consultation structuré
- A partir de pièces de marché équivoques

5. Tirer profit des pièces du marché et de l'Intelligence Artificielle

Objectifs opérationnels : Répondre aux attentes de l'acheteur

- Interpréter le CCTP
- Utiliser l'IA à bon excient, au démarrage, en cours et au terme de la réponse

6. Travail sur le contenu du mémoire technique

Objectifs opérationnels : Connaître les thématiques les plus souvent attendues de l'acheteur. Connaître le type de contenu attendu pour chacune de ces thématiques. Adapter et organiser son mémoire technique en conséquence. Acquérir une méthode de rédaction

- Le sommaire, l'introduction, la description de l'entreprise, la compréhension du besoin, les adaptations de l'offre
- La partie technique détaillée
- Les aspects humains et matériels
- La qualité et le contrôle; les certifications, les labels, les normes
- Les plannings et les délais de réalisation
- Les autres éléments : l'environnement, le social, l'hygiène, la sécurité

7. Se repositionner en cas d'échec

Objectifs opérationnels : Rédiger un courrier de demande de motifs de rejet. Connaître la liste des éléments communicables aux entreprises évincées. Savoir interpréter les motivations de l'acheteur. Prendre les décisions de repositionnement en conséquence

- Offre irrégulière, inacceptable, inappropriée
- La notification de rejet
- Le courrier de demande de motifs de rejet
- La réglementation en vigueur et le rôle de la CADA
- La distinction entre ce qui relève de la pertinence de ce qui relève du degré de précision

8. Évaluation, Conclusions