

Réussir son mémoire technique spécifique au secteur du paysage et des espaces verts

Programme de formation – Modalités pédagogique

➔ PRÉ-REQUIS

- Avoir déjà répondu à au moins un marché public

➔ OBJECTIFS

- Pratiquer une double lecture des clauses du cahier des charges
- Acquérir une vision stratégique de la réponse
- Disposer de trucs et astuces pour travailler sur le fond et la forme du dossier
- Être capable de coller à la grille d'analyse de l'Administration
- Optimiser le temps de constitution du dossier
- Répondre aux attentes du pouvoir adjudicateur en connaissant ses contraintes et ses latitudes

➔ ÉVALUATION ET VALIDATION

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

PUBLIC CONCERNÉ

- Chefs d'entreprise, commerciaux, chargés d'affaires, assistantes de direction.

DURÉE

- 2 jours – 14 heures.

COÛT

- Inter-Entreprises : **392,00 € HT**
- Intra-Entreprise : **Nous consulter**

EFFECTIF

- Minimum : 4 personnes.
- Maximum : 12 personnes.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel ou classe virtuelle : pédagogie active et expositive.
- Le formateur partage une approche pratique et stratégique du mémoire technique, avec des exercices immersifs et ludiques pour bâtir ou optimiser le dossier des stagiaires.



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

- Détecter les attentes de l'acheteur et savoir y répondre exactement
- Gagner du temps dans l'élaboration
- Casser les idées reçues sur l'analyse des offres
- 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
- 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