

COMMENT RÉUSSIR SON MÉMOIRE TECHNIQUE : LES BASES



CONTEXTE

Rédiger un mémoire technique est avant tout un acte commercial !

OBJECTIF GÉNÉRAL

- Avoir la meilleure note sur le mémoire technique en apportant une réponse pertinente

LES + DE LA FORMATION

- Formation animée par un praticien des marchés publics ayant 10 ans d'expérience
- Formation faisant partie du parcours certifiant : Développer sa stratégie commerciale des réponses aux Marchés Publics RS 5243

PEDAGOGIE INNOVANTE

- Mise en situation grâce à des exercices individuels effectués sur un ordinateur (analyse de RC, CCTP, grille d'analyse acheteur, mémoires techniques...).
- Mise à disposition d'un support de cours et de documents (plan type sous format Word, etc.) pour être rapidement opérationnel.

Formation animée par
ODIALIS

TARIF : 500 € HT

INSCRIPTIONS
OBLIGATOIRES SUR
NOTRE SITE WEB :
GESTION

PRÉREQUIS : Aucun

PUBLIC CIBLE :
Direction
Chargé(e) d'études
Chargé(e) d'affaires

NOMBRE DE JOURS/
HEURES : 1 jour/ 7
heures

MODALITÉS
D'ÉVALUATION :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation. Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un certificat de participation est remis à l'issue de la formation.

MATIN

SE METTRE DANS LA PEAU DE L'ACHETEUR

- Le cadre juridique des appels d'offre
- Connaître les obligations de l'acheteur (enjeux, environnement, social)
- Identifier les pièces d'un marché

DÉCRYPTER UN DCE

- Identifier les enjeux du marché
- Comprendre la problématique du client
- Répondre à tous les critères et questions de l'appel d'offre

APRES-MIDI

LES POINTS CLÉS D'UN BON MÉMOIRE TECHNIQUE

- Les points de personnalisation
- Les points de différenciation, méthode CAB
- Analyser des mémoires techniques pour avoir l'œil critique

QUIZ RAPPELANT LES POINTS CLÉS DE LA FORMATION