

# Comment remporter un marché public ?

## 1- Objectif

Savoir répondre à un marché public  
Améliorer la présentation de son offre  
Adapter son approche commerciale

## 2- Pré-requis

Poste administratif, technique ou commercial

## 3- Contenu pédagogique

### **Cadre législatif marchés publics – Code 2016**

- Les différents seuils
- Les types de procédures
- Les types de marchés

### **La veille commerciale**

- Les sites de publication
- Les plateformes et portails
- La veille électronique

### **Le cahier des charges**

- Eléments constitutifs
- Analyse des points clés
- Repérer les informations implicites
- Connaître les contraintes juridiques du client

### **La réponse**

- Eléments constitutifs
- Mise en forme de la candidature
- Mise en forme de l'offre
- Approche commerciale / demande d'informations

### **Nouveautés 2018 – L' eDUME**

- Principes de bases
- Saisie en ligne – Import/Export

### **Nouveautés 2018 – Réponse électronique obligatoire**

- Le certificat de signature
- La préparation de ses fichiers
- La configuration de son ordinateur
- Les interfaces des plateformes