

**PUBLIC VISÉ**

Toute personne en charge du développement commercial de son entreprise

---

**PRÉ-REQUIS**

- Aucun pré-requis nécessaire au suivi de la formation
- 

**OBJECTIFS**

Être capable de détecter des opportunités avant le lancement des appels d’offres et planifier son développement sur les marchés publics :

- Définir les actions commerciales à mettre en place (trouver des contrats et/ou des partenaires potentiels, positionnement des concurrents, etc.)
  - Savoir où et comment rechercher les informations pertinentes (données et outils publics)
  - Savoir exploiter les informations collectées
  - Créer un pipeline de projets
  - Evaluer vos chances de succès (matrice de décision “Go/NoGo”)
  - S’organiser pour prospecter et se faire connaître avant la publication des marchés
- 

**CONTENU****Introduction****“Ne plus prendre le train en marche” ou comment prospecter efficacement**

- Les bonnes pratiques
- La nature des informations disponibles
- L’utilisation de différentes bases de données
- La recherche des informations manquantes

**Définir et adapter sa stratégie de recherche d’informations**

- Les sources de données et les outils disponibles
- Le ciblage des marchés
- Les études concurrentielles (prix, positionnement, satisfaction, etc.)
- La recherche de partenaires
- La création d’un pipeline d’opportunités commerciales

**Astuces et stratégie pour compléter ces recherches : pertinence des opportunités et cibles de prospection**

- L’accès aux informations manquantes
- Les personnes à contacter
- Les éléments à collecter pour aller plus loin

**Comment évaluer mes chances de succès ? Analyser et exploiter commercialement ces données**

- L’exploitation commerciale des données
- La sélection des opportunités (matrice décisionnelle) et la création de la base de données de prospection
- L’amélioration continue des pratiques et de son offre grâce aux retours d’expérience

**La recherche en pratique, pas à pas**

- **Ateliers pratiques** : Travail sur des cas variés et/ou des cas issus des participants
- Mise en pratique des recherches simples et complexes tout au long des ateliers

---

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très pratique avec utilisation et acquisition d'outils et de techniques pour collecter, analyser et exploiter commercialement et concrètement les informations disponibles.

Travail sur des cas concrets et mise à disposition d'exemples et de modèles simples à réutiliser.

---

### QUALITÉ DES FORMATEURS

– **Business analyst expert des marchés publics**

Diplômé en sciences et titulaire d'un mastère en développement commercial (Essec), le formateur a travaillé dans le marketing et brand management stratégiques et opérationnels pendant plus de 10 ans. Ses principales compétences : Business intelligence, CRM/automatisation de la force de vente, développement et négociation d'affaires de grands comptes publics et privés, distribution. Aujourd'hui entrepreneur, son savoir-faire commercial et de gestion de projets complexes est mis à disposition d'entreprises privées pour les aider accélérer leur développement commercial sur les marchés publics.

– **Directeur commercial expert des marchés publics**

Formation agro, commerce, management des organisations et titulaire d'un executive master de l'Essec. Depuis plus de 15 ans, le formateur a travaillé dans le développement commercial et la réponse aux appels d'offres publics, la gestion de grands comptes publics/privés et la direction commerciale, pour un leader mondial du domaine de l'audit, de la formation et du management des risques et de la certification. Il a réalisé un grand nombre de missions (gestion de projets, conseil, formation et audit), pour de nombreuses entreprises et comités de direction. Aujourd'hui entrepreneur, son savoir faire est mis à disposition d'entreprises privées pour les aider à gagner des marchés publics de manière optimisée.

---

### DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
  - **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
  - **Code** : ENT6
  - **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
  - **Organisation** : formation réalisable en présentiel
  - **Nombre de stagiaires** : 8 participants au maximum
- 

### CONTACT

📞 tél. : **01 48 07 53 39**

✉ email : **[formations@achatpublic.com](mailto:formations@achatpublic.com)**

📄 formulaire : **<http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>**

🌐 site web : **<http://formations.achatpublic.com/entreprises/savoir-prospecter-les-marches-publics>**