



FORCE DE VENTE

FORMATION RÉPONSE AUX APPELS D'OFFRES

GAGNEZ EN PERFORMANCE ET DÉMARQUEZ-VOUS SUR VOS APPELS D'OFFRES

RÉFÉRENCE :

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 23.04.2026)



À la recherche d'une formation **Réponse aux appels d'offres** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Réponse aux appels d'offres** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification...) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Réponse aux appels d'offres** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Réponse aux appels d'offres** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Toute personne impliquée dans la réponse aux appels d'offres (commerciaux, chargés d'affaires, chefs de projet ou fonctions administratives) souhaitant améliorer la qualité et l'efficacité de ses réponses.

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **REPONSE AUX APPELS D'OFFRES** a pour objectif de :

- Savoir produire des réponses aux appels d'offres complètes, pertinentes et différenciantes grâce à une maîtrise administrative, l'usage de l'IA et l'intégration de la RSE.

Durée

3 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans les Marchés Publics.

Analyse de cas concrets et d'exposés.

Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Présentation théorique et cas pratiques.

Méthode pédagogique participative.

Tableau mural et divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

CONTENU DU PROGRAMME

Dans un contexte de concurrence accrue et d'exigences renforcées (IA, RSE), cette formation vous permet de structurer, optimiser et professionnaliser vos réponses aux appels d'offres afin d'augmenter significativement vos chances de succès.

MODULE 1 – PERFORMANCE ADMINISTRATIVE

Durée : 2 jours (14h) – Présentiel

Objectifs pédagogiques

Comprendre les règles fondamentales des marchés publics

Compléter un dossier administratif sans erreur

Utiliser des outils de pilotage efficaces

Se positionner comme un acheteur public

Décrypter un DCE (Dossier de Consultation des Entreprises)

Maîtriser les fondamentaux d'un mémoire technique performant

JOUR 1 – COMPRENDRE ET SÉCURISER SA RÉPONSE

Fondamentaux des marchés publics

Principes clés : transparence, égalité de traitement, concurrence

Les différents types de marchés (MAPA, appels d'offres...)

Les acteurs : acheteur, prescripteur, candidat

Les risques d'élimination (erreurs fréquentes)

Atelier :

Quiz interactif + analyse de cas réels

Le dossier administratif

Les pièces obligatoires (DC1, DC2, attestations...)

Complétude et conformité du dossier

Gestion des délais et des signatures électroniques

Check-list de sécurisation

Atelier pratique :

Reconstitution d'un dossier administratif complet

JOUR 2 – CONSTRUIRE UNE RÉPONSE GAGNANTE

Décryptage du DCE

Lire efficacement un DCE

Identifier les critères de sélection et leur pondération

Comprendre le besoin réel de l'acheteur

Détecter les attentes implicites

Atelier :

Analyse guidée d'un DCE réel

Le mémoire technique

Structure type d'un mémoire technique

Les attentes clés de l'acheteur

Les éléments différenciants

Les erreurs à éviter

Mise en situation :

Élaboration d'un plan de mémoire technique à partir d'un DCE

Restitution et feedback collectif

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

MODULE 2 – IA APPLIQUÉE AUX APPELS D'OFFRES

Durée : ½ journée (3h30) – Distanciel

Objectif pédagogique

Utiliser l'IA pour rédiger un mémoire technique pertinent et structuré

Introduction à l'IA dans les appels d'offres

Cas d'usage concrets
Limites et bonnes pratiques

Construction du mémoire avec l'IA

Génération d'un plan structuré critère par critère
Méthodes de prompting efficaces
Adaptation au DCE

Rédaction et développement du contenu

Production de contenus pertinents
Personnalisation et différenciation
Gain de temps vs qualité

Validation et optimisation

Vérification de la conformité au DCE
Ajustement des réponses
Relecture critique humaine

Atelier pratique :

Rédaction assistée d'une partie de mémoire technique avec IA

MODULE 3 – RSE DANS LE MÉMOIRE TECHNIQUE

Durée : ½ journée (3h30) – Distanciel

Objectif pédagogique

Intégrer efficacement les exigences RSE dans les réponses aux appels d'offres (notamment obligations 2026)

Comprendre les exigences RSE

Cadre réglementaire et attentes des acheteurs
Place de la RSE dans les critères d'évaluation

Identifier ses indicateurs RSE

Environnement (CO₂, déchets...)
Social (inclusion, QVT...)
Gouvernance

Construire un plan RSE adapté

Structuration d'une réponse RSE claire
Alignement avec les critères du DCE

Valoriser ses actions dans le mémoire technique

Techniques de rédaction impactantes
Mise en avant des preuves et indicateurs
Différenciation par la RSE

Atelier pratique :

Rédaction d'un volet RSE à partir d'un cas concret

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur Réponse aux appels d'offres

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation Réponse aux appels d'offres ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ afdass pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du présentiel :

Déplacement dans vos locaux et partout en France. La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et

Formation Réponse aux appels d'offres dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du distanciel :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges

plus décontractés.

dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION