

Répondre aux appels d'offre de la restauration collective et adapter sa démarche commerciale

La conquête des marchés passe de plus en plus par la réponse à des appels d'offres. En maîtriser tous les aspects est une compétence indispensable et un vecteur de gain d'affaires.

Les contacts et le réseau à exploiter, le recueil d'informations, la construction et la présentation de l'offre, la démarche commerciale à entreprendre seront les objectifs majeurs abordés lors de cette réunion.

Objectifs Pédagogiques

- ✓ Identifier les différents modes de passation des appels d'offres et la réglementation associée
- ✓ Décrypter un appel d'offres de marché public, rassembler les différents documents nécessaires et présenter un dossier de réponse performant
- ✓ Elaborer une démarche commerciale adaptée aux responsables achats de la restauration collective

Programme

1. Les achats en restauration collective publique

2. La construction de votre dossier de candidature

- Le code général des marchés publics

- les différents types de marchés

publics (appels d'offres restreints, MAPA,

accord-cadre, marché négocié),

les seuils en vigueur liés aux volumes

d'achats et l'obligation de publicité

3. La préparation d'un dossier de candidature performant :

- la structure du plan de réponse

- les éléments règlementaires

(attestations, DC1, DC2, DC3, DC4,

fiches techniques...)

- les éléments à proposer pour améliorer votre dossier

- Mise en situation, réponse à un appel d'offre

La démarche commerciale

- Le profil de l'acheteur de restauration collective

- La connaissance du marché et la prospection

- Le développement des contacts

Méthodes pédagogiques

- ✓ Alternance d'apports théoriques et pratiques
- ✓ Travail sur un dossier d'appel d'offre
- ✓ Application rapide et pratiques et évaluation

Support

CD ROM : « Répondre aux appels d'offres de la restauration collective et adapter sa démarche commerciale. »

Public visé

Dirigeants et responsables commerciaux qui souhaitent intégrer à leur clientèle les structures de restauration collective soumises aux appels d'offres

Intervenant

Luc LIGNON

Expert en Expert en Logistique Hôtelière & Code des Marchés Publics Gestionnaire Structure de Restauration Collective : Définition de la politique et gestion du service Conduite de démarche qualité Maîtrise de la méthode HACCP, méthode RABC, liaison froide, pack hygiène Gestion des Achats et Appels d'offre Suivi du cahier des charges fournisseurs Formations : Gestion d'une Unité de Restauration Collective et Gestion des Achats

Durée date et lieu

Durée	1 jour
Date	A définir
Lieu	A définir

Coût de la formation

Tarif adhérent	300,00 € (360 € TTC) / pers
Tarif non adhérent	420€ (504.00€ TTC)/ pers

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –

celine.gourre@lria.fr – 04.67.04.30.18

N° d'organisme de formation : 91 34 0591434