



FORMATRICE
Laure **DEROCHE**



Type de formation

Présentiel



Durée de la formation

2 jours soit 14 heures



Tarif

250€ HT par jour
et par participant



Taux de réussite

90%



Public concerné

Tout collaborateur ayant des liens commerciaux avec les élus et les collectivités territoriales

(commune, ville, communauté de communes, conseil départemental, conseil régional)



Conditions

Inter ou Intra collective



Lieu

Iddest ou selon le lieu défini



Délai d'accès

6 mois

MODULES CONCERTATION PUBLIQUE

Connaissance des collectivités territoriales

APTITUDE

Être en charge du développement d'activités commerciales liées à des passations de marchés publics

COMPÉTENCES REQUISES

Aucune

PRÉREQUIS

Avoir une connaissance des acteurs de la sphère publique et avoir pour objectifs de développer ses relations commerciales avec les collectivités territoriales

OBJECTIFS POURSUIVIS

Comprendre et améliorer son approche commerciale des comptes publics à l'échelle des territoires

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES, MOYENS ET ANIMATION

- Pédagogie didactique pour les apports de connaissance (exposés et questions + rétroprojecteurs et exemples)
- Utilisation de documents officiels en usage
- Échanges avec les participants pour aborder l'application pratique des enseignements

MODALITÉS D'ÉVALUATION

2 types de modalités : questionnaire personnel avant et après la formation + QCM déployés dans le cadre du module

ACCESSIBILITÉ

Iddest est vigilant quant au choix des lieux d'animation de la formation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Mieux connaître les strates des collectivités territoriales en France
Identifier les décideurs des prestations passées dans le cadre de marchés publics
Savoir approcher ces contacts commercialement

JOUR 1

Axe 1 : Organisation et fonctionnement des collectivités territoriales

- Organisation territoriale de la République • répartition des compétences
- exercice des compétences • de l'idée à la mise en œuvre d'un projet
- finances des collectivités
- Compétences : organisation et exercice, modalités de décision
- La notion d'angle
- Finances publiques • structure d'un budget • qu'est-ce qu'un budget vert ?

Axe 2 : La commande publique : comment optimiser les relations commerciales

- Code de la commande publique
- Déroulement d'une procédure de marché public
- Sourcing du fournisseur réalisé par les collectivités territoriales
- Attentes des collectivités

JOUR 2

Axe 3 : Ateliers de mises en situations en sous-groupes

- Présentation de sa structure / entreprise à un élu • un technicien
- Différence entre un marché public et une passation de commande (obligations spécifiques)
- Qu'est-ce qu'un mapping territorial ?

Bilan et évaluation