



**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