

Séminaire de formation :

Métier de Consultant : Comment élaborer une offre technique et financière pour gagner encore plus d'appels d'offres? : Méthodes et astuces

PUBLIC CIBLE :

- Vous êtes un consultant individuel
- Vous êtes responsable d'un bureau d'études
- Vous êtes fonctionnaires en retraite ou en transition

LIEU DE FORMATION :

EN PRESENTIEL : Les locaux de ACAEXPERTISE sis au quartier Bastos – Yaoundé (Vallée Bastos) – Immeuble en Face de l'Agence MTN Bastos – Tel. : ☎ **00 237 677 437 263**

✉ seminaire@aca-expertise.com

EN LIGNE : accès en direct et en Visio à la session.

OBJECTIFS :

Acaexpertise vous propose une formation qui vous permettra de :

- Comprendre les modalités d'analyse des offres et d'attribution des marchés par les Maitres d'Ouvrage;
- Maitriser les méthodes et outils pour assurer l'élaboration d'une offre technique de qualité ;
- Connaître les astuces pour garantir que nos offres techniques et financière sont alignées aux attentes de l'appel d'offres ;
- Maitriser les méthodes et les astuces de facturation pour proposer une offre financière compétitive.

Informations sur la Formation

Sujet de la formation	Comment élaborer une offre technique et financière pour gagner encore plus d'appels d'offres? : Méthodes et astuces
Date et heure	<ul style="list-style-type: none">● 24 - 28 Juillet● 18 - 22 Septembre● 16 - 20 Octobre● 13 - 17 Novembre
Heure	17h00 - 21h00

Plan de formation :

Chapitres	Détails
<p><u>VOLET 1</u></p> <p>ELABORER UNE OFFRE TECHNIQUE DE QUALITE : MÉTHODES, OUTILS ET ASTUCES POUR AVOIR 100% DES POINTS D'ÉVALUATION</p>	<ul style="list-style-type: none">● Module 1 : comprendre les attentes/instruction de l'appel d'offres pour constituer les éléments de sa soumission● Module 2 : Analyser les Termes de référence pour circonscrire le besoin du Maitre d'Ouvrage● Module 3 : Concevoir, décrire et justifier la méthodologie idéale d'intervention : Outils et astuces● Module 4 : le contrôle de qualité de l'offre : l'art de simuler l'analyse de son offre● Module 5 : Cas pratique et Évaluation
<p><u>VOLET 2</u></p> <p>ELABORER UNE OFFRE FINANCIERE DE QUALITE : OUTILS ET ASTUCES</p>	<ul style="list-style-type: none">● Module 1 : comprendre les attentes/instruction de l'appel d'offres pour constituer les éléments de l'offre financière ;● Module 2 : Planifie la rentabilité de son offre financière en fonction de l'offre technique ;● Module 3 : le contrôle de qualité de l'offre financière : l'art de simuler l'analyse et l'évaluation de son offre ;● La cinématique des usagers vulnérables● Module 4 : Cas Pratique et Évaluation (suite).

