

FORMATION

« Répondre aux Appels d'Offre de la Restauration Collective et adapter sa démarche commerciale »

Objectifs	<p>«La Restauration Collective est un marché stratégique en forte expansion ! »</p> <p>La conquête de 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.</p> <p>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 formation.</p>
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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	<p>Les Achats en Restauration Collective Publique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Code Général des Marchés Publics • Les différents types de Marchés Publics (<i>Appel d'offres restreint, MAPA, Accord-Cadre, Marché négocié</i>), les seuils en vigueur liés aux volumes d'achats et l'obligation de publicité <p>La préparation d'un dossier de candidature performant</p> <ul style="list-style-type: none"> • La structure du plan de réponse • Les éléments réglementaires (<i>Attestations, DC4, DC5, fiches techniques, etc.</i>) • Les éléments à proposer pour améliorer votre dossier <p>La construction de votre dossier de candidature</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nous vous remettons un dossier type d'appel d'offres et nous vous proposons de constituer votre dossier de candidature. Nous validerons ensemble la pertinence de votre dossier et des éléments proposés. <p>La démarche commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le profil de l'Acheteur de Restauration Collective (<i>son fonctionnement, ses relations avec les fournisseurs, ses contraintes, ses attentes</i>) • La connaissance du marché et la prospection • Le développement des contacts
Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alternance d'apports théoriques et pratiques. ✓ Travail sur un dossier d'appel d'offre. ✓ Application rapide des pratiques et évaluation.
Supports pédagogiques	<p>Manuel « Répondre aux Appels d'Offre de la Restauration Collective et adapter sa démarche commerciale »</p>

Public visé	Dirigeants et Responsables Commerciaux qui souhaitent intégrer à leur clientèle les structures de restauration collective soumises aux appels d'offre.
Intervenants	<p>Carole HADJ-MAHDI <i>Consultante, Chef de Projet et Cadre Commercial dans les secteurs du Conseil en Entreprise, du Marketing, de l'Agroalimentaire et de la Distribution</i> DESS en Management, Marketing & Communication, Centre Franco-Italien de Lyon. Diplôme de Formatrice, Formation Continue, Université d'Avignon.</p> <p>Luc LIGNON <i>Responsable Logistique Hôtelière - Hôpital de Lunel</i> Définition de la politique et gestion du service Conduite de démarche qualité Maîtrise de la méthode HACCP, méthode RABC, liaison froide, pack hygiène 2006 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</p>
Durée & Date	1 jour - Formation Inter-Entreprises Mercredi 10 Décembre 2008 à partir de 9 heures
Lieu	CCI Montpellier Entreprise à Mauguio (34) zone Aéroportuaire
Tarif	<p>Adhérents : 190 € HT soit 227,24 € TTC</p> <p>Non Adhérents : 260 € HT soit 310,96 € TTC</p> <p>Entreprises Inscrites à l'action collective : la formation est incluse dans votre participation à l'action</p>
Org. Formation	ARIA LR - 91340591434
Contact	Dorcas DELEPINE – delepine@agropolis.fr ☎ 04 67 04 75 59 📠 04 67 04 75 19

INSCRIPTION

A compléter et à retourner à l'ARIA-LR
par télécopie n° **04.67.04.75.19** ou par mail : **legidos@agropolis.fr**

Formation

**« Répondre aux Appels d'Offre de la Restauration Collective
et adapter sa Démarche Commerciale »**

Organisme de formation : ARIA LR

N° formateur: 91 34 05914 34

Durée: 1 journée

Date : 10 décembre 2008

Tarif Adhérents : 190€ HT soit 227.24€ TTC/ par personne.

Tarif non Adhérents : 260€ HT soit 310.96 TTC / par personne.

Entreprises inscrites à l'action collective : formation incluse

Tarifs hors frais de restauration et de déplacements

Participants

Entreprise

Nom Prénom

Fonction

Téléphone

Mail

Adresse de facturation : (pour les entreprises non inscrites à l'action collective)

Sté/Organisme

Adresse

Téléphone

Contact

Date :

Cachet de l'entreprise et Signature