

RELANCER SES CLIENTS DANS LE CADRE SPECIFIQUE DES MARCHES PUBLICS

Accélérer les encaissements des clients publics

► A qui s'adresse cette formation ?

Public concerné

Credit manager, gestionnaire recouvrement, commerciaux

Objectifs

- Appréhender les spécificités du marché public
- Maitriser la réponse à l'appel d'offre
- Identifier les acteurs dans le processus d'exécution, de règlement et de contrôle
- Connaître les contraintes de chacun des acteurs pour construire des scénarii de relance adaptés

Les bénéfices attendus pour les stagiaires et l'entreprise sont de :

- *Appréhender les spécificités du marché public*
- *D'agir efficacement pour accélérer le recouvrement des créances publiques*

Pré-requis

Cette formation nécessite des pré-requis sur l'expérience du traitement de la commande publique
Le stagiaire doit être reconnu dans sa fonction

Modalités :

- Formation en présentiel ou distanciel
- Formateur Scarlett Favre-Verand

Durée de Formation

- En présentiel : 2 jours de 7 h/jour soit 14 heures
Session avec 10 participants au maximum parlant la même langue
- En distanciel : 3,5 heures/ session → 4 * 3,5 h de vision pour le programme complet

► Déroulé Pédagogique

Programme de formation

1. Le cadre législatif du marché public
2. La réponse à l'appel d'offre
3. Les mécanismes de contrôle et leurs conséquences
4. La relance et le recouvrement
5. La réaction efficace face aux litiges

Evaluation et suivi de la formation

Nous mettons en place quatre étapes d'évaluations :

- **avant la formation** pour positionner l'enseignement au bon niveau (entretiens ou questionnaires)
- **pendant la formation**, le formateur s'assure de l'assimilation des connaissances pour adapter le rythme et sa pédagogie au groupe
- **en fin de formation**, « à chaud », chaque participant répond à un questionnaire de satisfaction et une attestation peut être remise
- **un mois après la formation**, nous vous proposons soit de prendre contact directement avec vos collaborateurs formés, soit de débriefer avec vous de la mise en application des acquis de la formation.

→ *Quizz de début et fin de session complétés par les stagiaires*

Pédagogie

Notre démarche pragmatique est fondée sur le transfert de compétences et sur notre savoir-faire en matière de recouvrement des créances en publics. Interactive, la pédagogie s'appuie sur des applications concrètes et de nombreux cas pratiques et exercices de mise en application.

La formation se déroule de manière pratico pratique. Ainsi, la pédagogie de formation s'articule autour de la sensibilisation, des techniques, outils et des entraînements et des mises en application.

La progression pédagogique se déroule en 4 temps :

- 1- entraînement
- 2- débriefing en groupe
- 3- proposition de techniques individualisée
- 4- mise en application des techniques proposées

En fonction des sujets les supports de formation prennent la forme de documents écrits, de vidéos, de jeux de rôle ou de manipulation, outils de e-learning.

► Accessibilité

- Délai d'accès : 1 mois
- Accessibilité aux personnes avec handicap : [nous consulter](#)

► Budget

- En présentiel : 1 300€ ht /jour soit un budget total de 2 600€ ht (hors frais de déplacements)
- En distanciel : [nous consulter](#)