

RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRE PETITE ENFANCE, EN PROPOSANT UNE OFFRE INNOVANTE ET OPTIMISÉE

PUBLIC VISÉ

- Acteur·trice·s de la petite enfance
- Directeur·trice·s EAJE
- Coordinateur·trice·s EAJE
- Gestionnaires d'EAJE

PRÉREQUIS

- Connaissance de la petite enfance et des EAJE
- Session en distanciel : disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet suffisante

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les axes majeurs de sa réponse technique
- Mettre en adéquation la proposition et le DCE
- Élaborer une offre différenciante et positionner ses atouts par rapport aux concurrents
- Valoriser la qualité du projet et l'optimisation de l'EAJE
- Valoriser son savoir-faire pour gagner des points
- Rédiger une présentation convaincante en préparant des notes méthodologiques dans chaque domaine

QUALITE ET INDICATEURS DE RESULTATS

Les formations Horizon Crèche en quelques chiffres depuis 2020 c'est :

- > 1083 Professionnels formés
- > 11854 heures de formations réalisées
- > 15 formations proposées au catalogue
- > Une Satisfaction générale de 9,5 /10

ACCESSIBILITE ET DELAIS D'ACCES

Accessibilité : Horizon Crèche met en place des actions adaptées à tout public
Diverses compensations sont proposées pour favoriser l'inclusion lors des sessions

Pour plus d'informations contactez nous ou consultez notre page accessibilité handicap :

>> [Page "accessibilité Handicap Compensation Horizon Crèche"](#)

Délais d'accès : Financement Individuel : 48 h
Financement via OPCO : 1 mois



DURÉE

14 h réparties sur 2 jours



PROCHAINES DATES

A définir ensemble



LIEU

En présentiel
ou distanciel



TARIF

>> **540€ TTC** par participant
en Inter

>> En Intra sur devis

CONTENU DE LA FORMATION

1- DEFINIR LES AXES MAJEURS DE SA REPONSE TECHNIQUE :

- Définir les axes majeurs de sa réponse technique
- Mettre en adéquation la proposition et le DCE
- Élaborer une offre différenciante et positionner ses atouts par rapport aux concurrents
- Valoriser la qualité du projet et l'optimisation de l'EAJE
- Valoriser son savoir-faire pour gagner des points
- Rédiger une présentation convaincante en préparant des notes méthodologiques dans chaque domaine

2- BATIR UNE OFFRE FINANCIERE EN TENANT COMPTE DES PREROGATIVES PSU :

- Comment bâtir une offre financière optimisée
- L'élaboration d'une proposition d'une tarification
- Savoir ajuster son offre finale

3- DEFINIR VOTRE OFFRE DIFFERENCIANTE EN FONCTION D'UN TERRITOIRE :

- La rédaction de notes de synthèse sur les éléments récurrents à présenter lors d'un appel d'offre
- Rendre la proposition lisible et attractive
- Rédiger des documents de synthèse pour chaque partie
- Mettre en avant la différenciation de l'offre, ses atouts par rapport aux concurrents
- Ajuster son offre finale
- Savoir poser des questions après lecture d'un règlement de consultation
- Savoir répondre aux questions posées par la collectivité

4- ATELIER DEPOT DE L'OFFRE ET SIMULATION NEGOCIATION :

- Savoir remplir les documents de type DC1, DC2, DUME....
- Savoir déposer une offre sur une plateforme dématérialisée
- Définir les axes majeurs de sa présentation
- Élaborer une présentation visuelle en impliquant tous les acteurs
- Préparer votre présentation à l'oral et votre stratégie de négociation
- Simulation d'une réunion de négociation
- Ajuster son offre finale

ORGANISATION DE LA FORMATION

EQUIPE PÉDAGOGIQUE :



- **Marie- Sophie Saoudi** : Fondatrice et Directrice Horizon Crèche -Formatrice certifiée AFNOR
20 ans d'expérience Petite enfance

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :



- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Classe virtuelle Zoom pour formations à distance
- Accès à une plateforme pédagogique dédiée à la formation et aux apprenants
- Apports théoriques
- Etude de cas concrets
- Méthode participative
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION :



- Feuilles de présence/émargement numérique
- Mises en situation / Ateliers
- Formulaire évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

