

 **Points forts :** Une formation pratico-pratique pour vous donner les clés d'un mémoire technique efficace.

Objectifs

- **Comprendre** l'objectif du mémoire technique pour les marchés publics
- **Réunir** tous les renseignements et construire une trame type de mémoire technique
- **Améliorer** son Mémoire Technique

Programme

- ▶ **La place du mémoire technique et l'intérêt de ce document : son rôle et son importance**
- ▶ **Tenir compte de la pondération des sous-critères**
- ▶ **La méthodologie de constitution du mémoire technique :**
 - La structure de votre réponse,
 - Le plan
 - L'argumentation pour la mise en valeur de votre entreprise et de vos produits et services
 - Les conseils de rédaction
 - Les « non-conformités » susceptibles d'aboutir au rejet de votre offre
- ▶ **Les principes de présentation d'un mémoire technique : la présentation graphique du document**
- ▶ **Perfectionner son Mémoire Technique**

La rédaction du mémoire technique est essentielle dans une offre : c'est principalement sur ce document que l'acheteur s'appuie pour noter la valeur technique de l'offre.

Sur le marché des Appels d'Offres, vous vous retrouvez en concurrence avec des entreprises structurées qui sont de véritables "professionnels de la réponse".

Aussi, votre mémoire technique doit respecter certaines règles, sa consistance doit être suffisante et son contenu pertinent pour que votre proposition soit notée à sa juste valeur.

Préconisation :

- Possibilité de compléter la formation par un **accompagnement individuel sur-mesure** pour personnaliser et adapter votre Mémoire Technique (2h)

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Gestionnaire marchés et finances, formatrice experte des Marchés Publics. Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commercial, responsable de produits ou de projets, chargés d'affaires ou toute personne impliquée dans la rédaction des appels d'offres.



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr

Prérequis

Participer à la rédaction du mémoire technique et amener un exemple en formation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

145 personnes formées en Commerce, Relations clients en 2024

89% Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 20/08/2025

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr