



RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES AVEC L'IA

PRÉSENTATION

Boostez vos chances de réussite dans un contexte où la concurrence sur les marchés publics s'intensifie, cette formation vous apprendra à exploiter l'intelligence artificielle pour :

- ✓ Identifier les opportunités,
- ✓ Analyser rapidement les DCE,
- ✓ Construire des réponses optimisées et sur-mesure.

Pourquoi choisir cette formation ?

- ✓ Des outils et méthodes modernes pour gagner en efficacité.
 - ✓ Une approche pratique et personnalisée adaptée à vos défis.
- Inscrivez-vous maintenant et donnez à votre entreprise un avantage décisif avec l'IA. Les places sont limitées !

MODALITÉS

Formation dispensée sur deux jours (9h-12h30 13h30-17h), soit 14 heures de face à face pédagogique. Règlement intérieur remis avant l'entrée en formation.

Méthodes pédagogiques hybrides : alternance de théorie et de pratique. Sessions interactives avec démonstrations d'outils d'IA. Moyens techniques : salle équipée (dont ordinateur et vidéoprojecteur), supports numériques (tutoriels vidéo, fiches-outils, présentation PowerPoint...), accès à des outils d'IA (en version d'essai pour une prise en main immédiate).

Évaluation des compétences en continu : exercices pratiques à chaque fin de module, de la formation et du formateur en fin de session. Support pédagogique et certificat de réalisation remis à l'issue de la formation. Emargement et suivi de présence par demi-journée. Les modalités peuvent être adaptées aux situations de handicap ♿.

DÉROULÉ

Module 1 - Introduction à l'IA appliquée aux appels d'offres

- Interpréter l'intelligence artificielle.
- Cartographier des outils d'IA pour les marchés publics.
- Estimer les avantages et limites de l'IA dans les appels d'offres.

Module 2 - Identifier les opportunités avec l'IA

- Utiliser des plateformes et outils de veille intelligents.
- Mettre en place une stratégie de réponses aux marchés.

Module 3 - Analyser le DCE avec des outils d'IA

- Extraction et analyse automatique des données clés.
- Décrire les attentes grâce à l'analyse des critères d'évaluation.
- Identifier les risques et opportunités dans le cahier des charges.

Module 4 - Construire une offre optimisée

- Rédiger un mémoire technique avec l'IA.
- Simuler et ajuster une offre selon les critères d'évaluation.

Études de cas pratiques et mises en situations.

Retours d'expérience : écueils fréquents et bonnes pratiques.

COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Identifier et prioriser les appels d'offres.
- ✓ Analyser efficacement les DCE.
- ✓ Rédiger des réponses optimisées.
- ✓ Automatiser les tâches répétitives liées aux appels d'offres.
- ✓ Utiliser des outils d'IA pour améliorer la qualité et la pertinence des offres.
- ✓ Maximiser les chances de succès en répondant de manière stratégique et innovante.
- ✓ Suivre et évaluer la performance des offres pour améliorer les réponses futures.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, chargés d'affaires, responsables commerciaux et toute personne impliquée dans la réponse aux marchés publics. Formation sans prérequis particuliers autres que savoir lire et écrire, être à l'aise avec l'informatique.

SESSIONS

Formation proposée en présence, en individuel ou en groupe. Inscription 15 jours minimum avant, par mail ou sur site internet. Date, coût et lieu : voir site ou [NOUS CONTACTER](#).

FORMATRICE

Mélanie Cordier - fondatrice de l'Agence M' - Formatrice consultante spécialisée depuis plus de 20 ans sur la Commande Publique.

