

Durée 14 h en face-à-face (4 demi-journées / 2 jours)
Réf. CC-AC-COL
Tarif 1490,00 € HT
Délais Sessions de formation tout au long de l'année
Type Formation individuelle (présentiel ou distanciel)

*Plusieurs financements possibles : OPCO, FAF, entreprise, auto-financement etc.



PROGRAMME DE FORMATION

AVENIR COMPETENCES

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre le fonctionnement des collectivités territoriales et des acteurs publics
- ✓ Identifier les décideurs, prescripteurs et interlocuteurs clés par activité
- ✓ Détecter les opportunités commerciales avant la publication des consultations
- ✓ Construire une stratégie de visibilité adaptée au secteur public
- ✓ Développer sa crédibilité et sa notoriété auprès des collectivités
- ✓ Comprendre les principes fondamentaux des achats publics et des marchés publics
- ✓ Construire un plan d'action opérationnel ciblé secteur public

MOYENS

- ✓ **Apports méthodologiques illustrés** par des exemples issus du terrain
- ✓ **Études de cas réels** et mises en situation issues de collectivités territoriales
- ✓ **Décryptage de situations rencontrées par des entreprises** dans leurs relations avec les collectivités
- ✓ **Outils pratiques** : Cartographie des acteurs, Tableau de veille, Plan de visibilité, Plan d'action
- ✓ **Retours d'expérience**, échanges et partages de bonnes pratiques
-
- ✓ **Supports pédagogiques remis aux participants**
- ✓ Exercices individuels et collectifs
- ✓ **Accompagnement personnalisé du projet de développement de chaque participant**

Avoir accès à un ordinateur et à internet pour les exercices de veille et de recherche : *prévoir votre propre matériel informatique.*

COMPETENCES VISEES

- ✓ **Identifier les acteurs publics pertinents** pour son activité
- ✓ **Analyser les besoins et les attentes** des collectivités
- ✓ **Mettre en place une veille stratégique territoriale**
- ✓ **Adapter son discours commercial** aux spécificités du secteur public
- ✓ **Construire une stratégie de prospection** et de visibilité ciblée
- ✓ **Comprendre les principales règles des achats publics**
- ✓ **Structurer un plan de développement commercial** adapté à cette cible spécifique

DEROULE PEDAGOGIQUE

- ✓ **MODULE 1 : Comprendre les codes du secteur public**
 - Déconstruire les idées reçues sur les collectivités
 - Comprendre l'organisation des collectivités territoriales
 - Identifier les élus, décideurs, techniciens et prescripteurs
 - Comprendre les logiques de décision publique
 - Réaliser la cartographie de ses acteurs cibles*Livable : Cartographie des acteurs publics*
- ✓ **MODULE 2 : Identifier les opportunités avant les autres**
 - Comprendre comment naissent les projets publics
 - Repérer les signaux faibles et les projets émergents
 - Exploiter les budgets, délibérations, programmes et réseaux d'information
 - Construire une veille territoriale efficace
 - Sélectionner ses collectivités prioritaires*Livable : Tableau de veille secteur public*
- ✓ **MODULE 3 : Se rendre visible et crédible**
 - Comprendre les critères de choix des collectivités
 - Développer sa crédibilité et sa notoriété
 - Valoriser ses références et son expertise
 - Utiliser LinkedIn et les réseaux professionnels
 - Construire sa stratégie de visibilité*Livable : Plan de visibilité secteur public*
- ✓ **MODULE 4 : Transformer les opportunités en contrats**
 - Comprendre les achats publics et les marchés publics
 - Décrypter une consultation
 - Éviter les erreurs fréquentes
 - Fidéliser une collectivité après une mission
 - Construire son plan d'action commercial*Livable : Plan d'action 90 jours*

DEVENEZ ACTEUR DE VOTRE PROJET PROFESSIONNEL avec **CONVERGENCE CONNECT**

- ✓ **Espace numérique de formation individualisée en ligne** spécialement développé par Convergence pour une évolution professionnelle facilitée
- ✓ **Une plateforme de formation qui vous accompagne pas à pas** vers un avenir qui vous ressemble



AVENIR COMPETENCES

POUR QUI ?

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- ✓ Consultants, formateurs, prestataires de services ou entrepreneurs individuels.
- ✓ Dirigeants de TPE-PME ou managers.
- ✓ Toute structure désireuse de développer son chiffre d'affaires avec le secteur public.

HANDICAP

- ✓ **La formation est accessible à toutes les situations de handicap** dans la limite des compétences, moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation (présentiel, accueil dans un lieu accessible à mobilité réduite, visioconférence).

PRE-REQUIS

- ✓ **Une bonne compréhension de la langue française** est nécessaire pour utiliser les supports de formation.
- ✓ **Aucune connaissance préalable des collectivités** ou des marchés publics n'est nécessaire.
- ✓ Disposer d'une activité existante ou d'un projet de développement commercial.
- ✓ Maîtriser les bases de la communication professionnelle.

MODALITES D'ACCES

- ✓ Chaque demande de prestation est assujettie à la transmission d'un devis précisant le montant (TTC) de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.
- ✓ Le devis est transmis sous format électronique par email ou par voie dématérialisée par le biais de l'application moncompteformation.gouv.fr.
- ✓ Après acceptation du devis et signature du contrat, ou de la convention de formation, la prestation peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

EVALUATION

- ✓ **Questionnaire d'évaluation des compétences** en début et fin de formation
- ✓ **Réalisation progressive des livrables** tout au long du parcours
- ✓ **Présentation du plan d'action final** devant le formateur

CERTIFICATION QUALIOPi

- ✓ **Le Certificat Qualiopi Convergence Conseil et Formation** a été renouvelé le 13/01/2026 pour une durée de 3 ans jusqu'au 12/01/2029.
- ✓ **Certificat N° 395515/r3** délivré par **Apave Certification**
- ✓ Le Certificat qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Bilan de compétences
Action de formation



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCES

POINTS FORTS DE LA FORMATION

- ✓ **Une formation conçue par une professionnelle** accompagnant quotidiennement collectivités, élus et entreprises
- ✓ **Une approche pragmatique orientée résultats** et développement commercial
- ✓ **Mises en situation réelle** issues d'exemples rencontrés dans les collectivités
- ✓ **Des outils immédiatement réutilisables dans votre activité**
- ✓ **Une pédagogie active** alternant apports, ateliers et construction de ses propres outils
- ✓ **Un accompagnement personnalisé** adapté à votre activité
- ✓ **Une feuille de route opérationnelle** permettant de passer à l'action dès la fin de la formation
- ✓ **Décryptage des codes implicites du secteur public** : comprendre ce qui influence réellement les décisions et les choix de prestataires.
- ✓ **Option – Suivi individualisé post formation** : 1 rendez-vous mensuel de suivi et de pilotage de l'activité visant à mettre toutes les chances de votre côté. Tarifs, nous consulter.

