MERCREDI 24 SEPTEMBRE 2025

www.obea.fr

MKT12	2 jour(s)	Coût non défini

Vendre au secteur public

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités du secteur public en matière d'achat
- Identifier les stratégies d'achat en secteur public et l'impact des procédures de marché
- Déterminer une démarche commerciale et une stratégie de vente adaptée au secteur public

PUBLIC

Toute personne amenée à vendre à des clients ou prospects du secteur public

PROGRAMME

1- Comprendre l'organisation du secteur public

- Les trois fonctions publiques et leurs spécificités
- Les établissements publics
- Les établissements privés sous contrainte des marchés publics

2- Comment achète le secteur public ?

- La contrainte des marchés publics : présentation des grandes lignes du CMP
- Les marges de manŒuvre possibles et les allègements de procédure
- Le développement des accords-cadres ou référencements
- Un mouvement de fond : la mutualisation des achats

3- Quelle stratégie d'achat du secteur public ?

- Du moins disant au mieux disant
- La mise en concurrence systématique
- La stratégie vis-à-vis des prestataires
- L'impact des marchés publics sur la stratégie d'achat

4- Comment adapter sa stratégie de vente en secteur public ?

- Quelle stratégie développer pour optimiser la contrainte du CMP ?
- Quelles sont les marges de manŒuvre possibles et quels interlocuteurs choisir ?
- Identifier les bons véhicules contractuels pour développer son positionnement

5- Adapter son discours commercial au secteur public ?

- Quelle approche commerciale ? Quels arguments ?
- Du commercial au relationnel : les éléments à connaître
- Mener avec succès une audition dans le cadre d'une procédure

TOUTES LES SESSIONS