



Faire grandir la valeur par l'inclusion

**VOS FORMATIONS 100%
OPÉRATIONNELLES,
DÉDIÉES AU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL
DE VOTRE ESAT OU EA**



hosmoz.fr

25-27 rue de Tolbiac 75013 Paris

DES FORMATIONS 100% OPÉRATIONNELLES, DÉDIÉES À VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Développez vos stratégies commerciales et musclez votre approche client grâce à des formations conçues spécialement pour les ESAT-EA



+ de 1300 professionnels formés
Une note moyenne de satisfaction de 8,6/10

Un catalogue de formations 100% opérationnelles pour vous accompagner à chaque étape de votre développement commercial, avec :

- Des formations d'Hosmoz abordant tous les enjeux de la démarche commerciale, structurées en 5 thématiques pour que chacun puisse développer ses compétences
- Une pédagogie et des contenus adaptés au contexte des ESAT-EA
- Des formats en inter-organisations ou sur-mesure, au sein de votre structure
- L'accès à des outils opérationnels et des méthodes commerciales adaptées
- L'intervention d'experts sur chaque thématique proposée
- Des sessions courtes et interactives en petit groupe sur 1 à 2 jours
- La possibilité de financement via votre OPCO



Hosmoz est certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation ». Cette certification, délivrée par des organismes indépendants, atteste du haut niveau d'exigence des processus de formation, et permet une prise en charge par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle.



Ces formations remplissent plusieurs objectifs : non seulement elles permettent de mettre à jour et d'affiner nos connaissances, mais elles sont aussi des occasions de partage avec des collègues sur les pratiques des uns et des autres. Les intervenants sont des professionnels aux faits des spécificités des ESAT-EA, ce qui est appréciable et fait gagner du temps.

Céline, Directrice adjointe du pôle
Accompagnement professionnel ESAT EA Avenir APEI



Pour plus d'informations contactez formations@hosmoz.fr et découvrez le catalogue détaillé des formations sur hosmoz.fr/formationsESATEA

Accessibilité aux personnes handicapées : les personnes qui rencontreraient des difficultés pour cause de situation de handicap, même léger, sont priées de bien vouloir nous consulter au moment de leur inscription, afin de nous permettre d'évaluer ensemble un dispositif d'adaptation de notre formation.

SOMMAIRE

Comprendre son écosystème

L'offre de services des ESAT et EA : contexte général et acteurs économiques p.5

Définir son offre de services

Comprendre le b.a.ba de la démarche commerciale en ESAT ou en EA p.7

Repenser ou diversifier son offre commerciale en ESAT ou en EA p.8

Structurer son offre commerciale en ESAT ou en EA p.9

Comment fixer son prix en ESAT ou en EA ? p.10

Prospecter, négocier, fidéliser ses clients

Pitch ! Discours oral et posture pour gagner en impact p.13

Planifier et optimiser son activité commerciale en ESAT ou EA p.14

Utiliser LinkedIn pour améliorer son efficacité professionnelle p.15

Répondre et gérer un marché public

Appel d'offre public : gagner ses marchés publics p.17

Appel d'offre public : maîtriser la réponse électronique avec le DUME p.18

Marché public - Gestion contractuelle et financière du marché p.19

Appel d'offre public : maîtriser les aspects juridiques p.20

Appel d'offre public : performer son mémoire technique p.21

Accompagner son client dans son OETH

Accompagner l'embauche des travailleurs d'ESAT et d'EA en milieu ordinaire p.23

OETH : maîtriser l'obligation des entreprises sur l'emploi des travailleurs handicapés p.24

Sensibiliser les entreprises au handicap : une opportunité d'action pour les ESAT et EA p.25



Comprendre son écosystème

L'OFFRE DE SERVICES DES ESAT ET EA : CONTEXTE GÉNÉRAL ET ACTEURS ECONOMIQUES

Objectifs

- Situer les ESAT et les EA dans le secteur du handicap
- S'approprier les évolutions législatives et réglementaires en cours dans le secteur.
- Situer les ESAT et les EA dans le contexte économique
- Identifier ses clients et comprendre les attentes vis-à-vis des EA et ESAT

Modalités pratiques

Public concerné

- Directeur d'EA ou d'ESAT
- Responsable commerciale
- Chef de service production / Chef d'atelier
- Collaborateur en charge de la commercialisation
- MPA (Moniteur Principaux d'Atelier)
- CIP

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
 - Adhérent (présentiel) 450 € HT
 - Non adhérent (à distance) 760 € HT
 - Non adhérent (présentiel) 900 € HT
- Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Nathalie David, Consultante, formatrice et spécialiste des questions du handicap dans l'entreprise depuis plus de vingt ans.

Fanny Carpentier, Animatrice territoriale auprès des ESAT et EA à Hosmoz.

Programme et déroulé

MODULE 1

L'OFFRE DE SERVICES DU SECTEUR DU TRAVAIL PROTÉGÉ ET ADAPTÉ : CONTEXTE ET ENJEUX DES ESAT ET EA

1- Panorama des acteurs et parties prenantes sur le champ du handicap

- Financeurs, prescripteurs, partenaires et prestataires
- Le secteur du travail protégé et adapté : un acteur économique et social à valeur ajoutée

2 - Le contexte des EA et ESAT : un virage inclusif source d'opportunités et de contraintes.

- Obligation d'emploi des travailleurs handicapés
- EA, EATT, ESAT
- Plan de transformation des ESAT
- CDD Tremplin
- Loi plein emploi
- Réforme de l'évaluation
- gestion administrative de la convention avec la DEETS

MODULE 2

1- Mapping interactif de différentes familles d'acteurs « parties prenantes » (ou les acteurs des différents écosystèmes)

- Famille ESS > sous famille Handicap
- Famille Entreprise
- Famille institutionnelle

2 - Observatoire (= panorama) / focus sur « le développement commercial ». Quels clients, leurs attentes, quels métiers, les grandes tendances...

Focus achats responsables

- L'action publique – SPASER / PNDA = opportunités
- RSE/RSO
- Poids des consommateurs

3 - Témoignage d'un directeur d'ESAT non issu du médico-social

Comprendre son écosystème



Définir son offre de services



Définir son offre de service

COMPRENDRE LE B.A.BA DE LA DÉMARCHE COMMERCIALE EN ESAT OU EN EA



Objectifs

- Découvrir les spécificités du développement commercial en ESAT et EA
- Comprendre le marché sur lequel vous vous positionnez et son potentiel
- Savoir identifier et prioriser vos cibles clients prioritaires
- Connaître les attentes de ses cibles clients ;
- Démystifier la prospection commerciale



Programme et déroulé

IDENTIFIER ET COMPRENDRE SON MARCHÉ DE RÉFÉRENCE

- Acquérir une vision du potentiel et du fonctionnement de son marché
- Différencier ses concurrents selon leur typologie

SEGMENTER SON MARCHÉ ET DEFINIR DES CIBLES PRIORITAIRES

- Cartographier ses cibles
- Définir ses clients potentiels et prioritaires

OUTILS ET ACTIONS COMMERCIALES

- Démystifier la prospection commerciale
- Mettre en œuvre son plan d'actions commerciales

Modalités pratiques

Public concerné

Toute personne au sein d'un ESAT ou d'un EA en charge de commercialiser les produits et services proposés par la structure.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
- Adhérent (présentiel) 450 € HT
- Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Non adhérent (présentiel) 900 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Les Petites Rivières, conseille tous les acteurs, publics et privés, qui contribuent à accélérer l'économie sociale et solidaire (ESS) et l'innovation sociale.



Définir son offre de service

REPENSER OU DIVERSIFIER SON OFFRE COMMERCIALE EN ESAT OU EN EA



Objectifs

- Réaliser un diagnostic commercial : analyser les forces et faiblesses de son organisation ou d'une activité
- Analyser le potentiel d'un marché et écouter les besoins de son territoire ou des clients
- Connaître les nouveaux secteurs d'activités porteurs pour les ESAT et EA
- Faire évoluer son offre actuelle ou construire une nouvelle offre « packagée » (proposition de valeur)

Modalités pratiques

Public concerné

Toute personne au sein d'un ESAT ou d'un EA en charge de commercialiser ou de faire évoluer les produits et services proposés par la structure.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
- Adhérent (présentiel) 450 € HT
- Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Non adhérent (présentiel) 900 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Les Petites Rivières, conseille tous les acteurs, publics et privés, qui contribuent à accélérer l'économie sociale et solidaire (ESS) et l'innovation sociale.

Programme et déroulé

ÉVALUER SES FORCES ET FAIBLESSES INTERNES

- Les spécificités du développement commercial pour le secteur adapté et protégé
- Le contexte réglementaire RSE et les opportunités commerciales qui en découlent
- Auto-analyser ses compétences et son organisation

CONCEVOIR UNE OFFRE

Concevoir une ou plusieurs offres « packagées » incluant un contenu précis, une durée, un prix, un mode de distribution et des outils de communication

STRUCTURER UNE OFFRE

- Choisir quelles offres seront proposées à quelle(s) cible(s)
- Travailler la cohérence et la lisibilité de son offre de services en vue de sa communication (site, plaquette...)
- Définir un positionnement différenciant par rapport à ses concurrents

DÉFINIR UNE NOUVELLE OFFRE

- Quelques conseils
- Quelques exemples



Définir son offre de service

STRUCTURER SON OFFRE COMMERCIALE EN ESAT OU EN EA



Objectifs

- Comprendre le marché sur lequel vous vous positionnez ;
- Identifier vos cibles clients prioritaires ;
- Définir un positionnement différenciant et unique ;
- Construire une offre de produits et services en adéquation avec votre cible.

Modalités pratiques

Public concerné

Toute personne au sein d'un ESAT ou d'un EA en charge de commercialiser ou de faire évoluer les produits et services proposés par la structure.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 550 € HT
- Non adhérent 1100 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Nathalie David, Consultante, formatrice et spécialiste des questions du handicap dans l'entreprise depuis plus de vingt ans.

Fanny Carpentier, Animatrice territoriale auprès des ESAT et EA à Hosmoz.

Programme et déroulé

JOUR 1 : ANALYSER LES OPPORTUNITÉS DE SON MARCHÉ

ÉVALUER SES FORCES ET FAIBLESSES INTERNES

- Les spécificités du développement commercial pour le secteur adapté et protégé
- Le contexte réglementaire RSE et les opportunités commerciales qui en découlent
- Auto-analyser ses compétences et son organisation

IDENTIFIER ET COMPRENDRE SON MARCHÉ DE RÉFÉRENCE

- Acquérir une vision du potentiel et du fonctionnement de son marché
- Différencier ses concurrents selon leur typologie

SEGMENTER SON MARCHÉ ET DÉFINIR DES CIBLES PRIORITAIRES

- Cartographier ses cibles
- Définir ses clients potentiels et prioritaires

JOUR 2 : ANALYSER LES OPPORTUNITÉS DE SON MARCHÉ (SUITE)

SEGMENTER SON MARCHÉ ET DÉFINIR DES CIBLES PRIORITAIRES (suite)

- Cartographier ses cibles
- Définir ses clients potentiels et prioritaires

OUTILS ET ACTIONS COMMERCIALES

- Démystifier la prospection commerciale
- Mettre en œuvre son plan d'actions commerciales

MENER DES RDV COMMERCIAUX EFFICACES

- Mener des entretiens commerciaux efficaces
- L'outil SONCAS

JOUR 3 – CONCEVOIR ET STRUCTURER UNE OFFRE (1/2 JOURNÉE)

CONCEVOIR UNE OFFRE

- Concevoir une ou plusieurs offres « packagées » incluant un contenu précis, une durée, un prix, un mode de distribution et des outils de communication

STRUCTURER UNE OFFRE

- Choisir quelles offres seront proposées à quelle(s) cible(s)
- Travailler la cohérence et la lisibilité de son offre de services en vue de sa communication (site, plaquette...)
- Définir un positionnement différenciant par rapport à ses concurrents

DÉFINIR UNE NOUVELLE OFFRE

- Quelques conseils
- Quelques exemples



Définir son offre de service

COMMENT FIXER SON PRIX EN ESAT OU EN EA ?

Objectifs

- Structurer et analyser vos coûts par activité et type de dépense ;
- Fixer vos prix en fonction de votre coût de revient ;
- Adapter vos prix aux besoins et contraintes de vos clients ;
- Mesurer la valeur apportée par vos offres pour ajuster votre prix.

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT en charge de la rédaction des offres commerciales et devis

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
- Adhérent (présentiel) 450 € HT
- Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Non adhérent (présentiel) 900 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

VOLET 1 : STRUCTURATION DES COÛTS ET DES REVENUS

- Analyser les coûts de l'organisation : productifs, opérationnels, support ;
- Structurer les coûts et les activités en les répartissant par activité et unité commerciale ;
- Évaluer ses objectifs en termes de chiffre d'affaires et de marge.

VOLET 2 : METHODE DU PRIX DE REVIENT

- Découvrir une méthode de fixation du prix à partir des coûts et activités ;
- Évaluer son prix minimum pour une offre ;
- Comprendre comment optimiser les activités et les coûts pour ajuster le prix de revient.

VOLET 3 : ADAPTATION DES PRIX

- Comprendre le positionnement du client : besoins, ressources, contraintes ;
- Analyser la valeur apportée par son offre en fonction des besoins clients ;
- Savoir adapter ses offres et ses prix pour faciliter le processus commercial.

Formateurs

Alexandre Sourzac-Lami, Expert de l'accompagnement d'entrepreneurs et dirigeants autour du modèle économique. Concepteur de méthodes et d'outils permettant de s'approprier très rapidement les concepts abordés.





Prospecter, négocier, fidéliser ses clients

PITCH ! DISCOURS ORAL ET POSTURE POUR GAGNER EN IMPACT

Objectifs

- Travailler son discours oral pour gagner en clarté et impact
- S'entraîner à présenter son entité, son métier ou son projet en quelques mots
- Parler de ses activités simplement, afin d'engager de nouveaux partenariats
- Adapter son discours à son objectif et à son public

Programme et déroulé

CONCEVOIR LE MESSAGE-CLÉ DE CHACUNE DES INTERVENTIONS

Lister les questions à se poser avant une prise de parole

IDENTIFIER LES QUALITÉS DES PRESTATIONS INFÉRIEURES À 4 MIN

Imaginer les différentes situations de prise de parole brève ; Les difficultés relatives à chaque situation (prise de parole en solo ou à plusieurs, devant un petit, un grand groupe ou un interlocuteur unique, avec ou sans micro, avec ou sans présentation...) ; Identifier les besoins spécifiques selon le type d'établissement

IDENTIFIER LES ATOUTS PRINCIPAUX DE L'ORATEUR/ORATRICE CONVAINCANT.E

Prendre conscience des messages envoyés par le corps dans la communication ; Identifier ce qui est facile/difficile dans une intervention à l'oral ; Identifier ce qui peut me retenir dans mes prises de parole (regard des autres, croyances limitantes, auto-critique)

S'EXERCER À LA PRISE DE PAROLE PROFESSIONNELLE, EN PUBLIC

Expérimenter le regard sans jugement ; Découvrir les mécanismes de la confiance en soi ; Travailler son pitch dans le cadre d'un cas concret (présenter ses activités lors d'un premier RDV, avoir un discours impactant, pour engager un RDV lors d'un salon professionnel, intervenir dans un événement, vendre son projet auprès de financeurs, CIP, présenter les atouts des personnes accompagnées et de leurs compétences)

Modalités pratiques

Public concerné

- Responsable d'ESAT ou d'Entreprises Adaptées, Adjoint
- Responsable commercial, commercial
- Chef de service, responsable d'exploitation
- Tout collaborateur.trice en charge de la commercialisation et des relations clients.
- CIP

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
- Adhérent (présentiel) 450 € HT
- Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Non adhérent p(présentiel) 900 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Clémence Aurore, Consultante formatrice pour mettre en mouvement vos projets et 11 ans d'expérience comme accompagnatrice formation de projet via l'apport théâtral.



Prospecter, négocier, fidéliser ses clients



PLANIFIER ET OPTIMISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE EN ESAT OU EA

Objectifs

- Connaître l'ensemble des logiques autour de la vente
- Maîtriser des outils et méthodes permettant de structurer sa démarche commerciale tout en facilitant son exécution
- Connaître les argumentaires commerciaux et savoir les utiliser à bon escient

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnel.les d'ESAT et d'Entreprises Adaptées en charge du développement commercial.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
 - Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

VOLETS 1 & 2 : PRÉPARATION ET PLANIFICATION DE LA VENTE

L'analyse de ses clients (volet 1) : Identifier les cibles, comprendre leurs besoins et choisir le mode de prospection adapté (direct, événements, réseaux sociaux, etc.). Cette étape initiale, souvent biaisée par des préjugés, nécessite des ajustements réguliers pour affiner les hypothèses.

L'outillage de planification et de suivi (volet 2) : La vente exige persévérance et rigueur. Les outils de planification permettent d'élaborer un plan réaliste, tandis que ceux de suivi objectivent les progrès, renforcent la confiance et facilitent l'atteinte des objectifs. Ces concepts et outils seront abordés avec une perspective d'évolution continue en pratique.

VOLET 3 : RÉALISATION DE LA VENTE

- Il s'agira d'abord de construire un argumentaire commercial, en s'appuyant sur les bénéfices différenciants de l'offre et les caractéristiques du prospect ciblé, et de formuler un pitch facilitant les premiers échanges.
- Puis nous aborderons la tenue de l'entretien commercial. L'enjeu est de permettre aux participant·es d'être à l'aise lors de leurs interactions commerciales, en s'appuyant sur quelques préceptes et grilles de lecture simples.
- Enfin, nous élargirons le spectre d'analyse en partageant sur les bonnes pratiques liées à la vente et au suivi commercial : ce dernier temps sera l'occasion, pour les participant·es, d'échanger plus librement sur leurs expériences, succès et échecs passés liés à la vente.

Formateurs

Alexandre Sourzac-Lami, Expert de l'accompagnement d'entrepreneurs et dirigeants autour du modèle économique. Concepteur de méthodes et d'outils permettant de s'approprier très rapidement les concepts abordés.



UTILISER LINKEDIN POUR AMÉLIORER SON ÉFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

Objectifs

- Acquérir les fondamentaux de LinkedIn
- Optimiser son profil, développer son réseau et partager du contenu pertinent
- Maximiser sa prospection commerciale via l'outil

Modalités pratiques

Public concerné

- Responsable d'ESAT ou d'Entreprises Adaptées, Adjoint
- Responsable commercial, commercial
- Chef de service, responsable d'exploitation
- Tout collaborateur·trice en charge de la commercialisation et des relations clients.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
 - Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

PARTIE 1 : UN RÉSEAU SOCIAL COMMENT ÇA MARCHE

- Les grands principes
- Les conséquences de ses actes
- Il faut ... et mieux éviter

PARTIE 2 : LINKEDIN, 3 GRANDS USAGES

- Être en veille et mettre en place son écosystème utile
- Animer son réseau et créer son profil
- Communiquer et se valoriser; interagir et publier des contenus

PARTIE 3 : COMMENT FAIRE POUR ...

- Rester à l'esprit de ses clients
- Identifier des partenaires sérieux
- Prospecter

Formateurs

Juliette Chapront, Consultante formatrice en marketing et digital. 20 ans d'expérience comme responsable Marketing en entreprise et spécialiste du marketing multicanal.



Répondre et gérer un marché public



Répondre et gérer un marché public

APPEL D'OFFRE PUBLIC : GAGNER SES MARCHÉS PUBLICS

Objectifs

- Convaincre l'acheteur
- Gérer votre mémoire technique comme un acte commercial
- Mettre en place une organisation optimale pour travailler dans la sérénité

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT en charge de la rédaction des offres de marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 1000 € HT
- Non adhérent 1400 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Odialis, Expert des marchés publics : conseil, accompagnement, formations, assistance.

Spécialiste de l'approche commerciale dans la réponse aux appels d'offres.

Expert national en dématérialisation des marchés publics.

Programme et déroulé

PROGRAMME JOUR 1

Dans la peau de l'acheteur

- Identifier ses attentes et ses nouvelles obligations en matière de présentation, cadre de mémoire technique, environnement, social, sécurité « RSE »
- Prise en main d'un plan type d'un mémoire technique sur Word avec les critères et sous-critères et les attendus (exercices pratiques)

Décrypter les spécificités du marché

- Connaître la pertinence de chaque pièce du DCE et les pièces environnantes (code de la commande publique, nouveau CCAG Travaux)
- Recenser les points pertinents en utilisant une fiche de décodage, savoir quand et pourquoi poser des questions (exercices pratiques)
- Prendre en main la grille de décision du GO/NOGO

Se démarquer, se différencier

- Valoriser vos points forts en maîtrisant la technique d'argumentation (Méthode CAB) exercices fiche pratique : Nos points forts
- Connaître les points clés pour personnaliser votre réponse
- Avoir l'œil critique en analysant des mémoires techniques

PROGRAMME JOUR 2

Rendre sa présentation attractive

- Réaliser sous WORD un modèle, page de couverture, police, puce, style, titre, à votre charte pour valoriser votre entreprise.
- Créer un sommaire automatique, intégrer des textes, des annexes pertinentes, illustrations, des photos, organigramme pour illustrer le futur chantier, exercices pratiques : relooking de votre mémoire technique

Gagner du temps et de l'efficacité

- Arrêter les erreurs du copier-coller en utilisant la méthode des blocs et se simplifier le montage d'un mémoire technique (exercices pratiques)
- Capitaliser sur ses succès et ses échecs, élaborer une fiche référence chantier, prendre en main le modèle d'une lettre de motif de rejet, suivre et analyser vos indicateurs marchés avec le tableau de performance
- S'évaluer : détection, organisation, stratégie, pilotage, lister les actions à mettre en place
- Conseils personnalisés sur votre mémoire technique

MODULE DE SUIVI (2H)



APPEL D'OFFRE PUBLIC : MAÎTRISER LA RÉPONSE ELECTRONIQUE AVEC LE DUME

Objectifs

- Comprendre les enjeux du DUME
- Compléter un DUME dans le cadre d'une réponse
- Gérer les utilisations spécifiques du DUME
- Maîtriser les bonnes pratiques

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT en charge de la rédaction des offres de marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 380 € HT
- Non adhérent 760 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

COMPRENDRE LES ENJEUX DU DUME

- Identifier les principes, acteurs et glossaire autour du DUME
- Identifier les règles relatives au DUME du code de la commande publique
- Comprendre l'utilité du DUME : Pourquoi, Quand, Comment ?

COMPLÉTER UN DUME DANS LE CADRE D'UNE RÉPONSE

- Créer un DUME de référence sur le site de l'AIFE
- Manipuler un DUME : format PDF, XML
- Déposer une réponse DUME dans les règles de l'art sur différentes plateformes

GÉRER LES UTILISATIONS SPÉCIFIQUES DU DUME

- Analyser des RC (partie réponse électronique et DUME)
- Gérer le DUME dans le cas de la sous-traitance
- Etablir le DUME dans le cadre de la co-traitance

MAÎTRISER LES BONNES PRATIQUES

- Créer un espace numérique pour mettre à disposition vos documents
- Utiliser une fiche d'autocontrôle et un tableau de suivi des dossiers
- Connaître les dernières évolutions de la réponse électronique aux marchés publics (plateformes, signature, zip, etc.)

Formateurs

Odialis, Expert des marchés publics : conseil, accompagnement, formations, assistance.

Spécialiste de l'approche commerciale dans la réponse aux appels d'offres.

Expert national en dématérialisation des marchés publics.



MARCHÉ PUBLIC – GESTION CONTRACTUELLE ET FINANCIÈRE DU MARCHÉ

Objectifs

- Gérer les aspects contractuels et financiers
- Savoir gérer la fin du chantier
- Anticiper le contentieux

Modalités pratiques

Public concerné

Cette formation s'adresse aux professionnels d'ESAT et d'Entreprises Adaptées en charge de l'exécution et du suivi des marchés

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 380 € HT
- Non adhérent 760 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

MAÎTRISER L'EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

- Les avances, ordres de service, les bons de commande
- L'application des pénalités
- La sous-traitance et la co-traitance
- Les modifications des contrats en cours /avenants
- La variation des prix
- Augmentation ou diminution du montant des travaux
- Les incidents : comment les gérer ?

GÉRER LA FIN DES MARCHÉS

- Responsabilités et assurances
- La réception des travaux et les réserves
- Les garanties et la libération des sûretés
- Les motifs de résiliation
- Attestation clients

LES OPPORTUNITÉS DU CCAG 2021

- Développement durable/Obligations environnementales et sociales
- Rééquilibrage des relations contractuelles en faveur des entreprises
- Règlement des différends, DOE, dérogations, pénalités...
- + de considération santé/sécurité

Formateurs

Odialis, Expert des marchés publics : conseil, accompagnement, formations, assistance.

Spécialiste de l'approche commerciale dans la réponse aux appels d'offres.

Expert national en dématérialisation des marchés publics.





APPEL D'OFFRE PUBLIC : MAÎTRISER LES ASPECTS JURIDIQUES

Objectifs

- Maîtriser les principaux aspects juridiques des marchés publics
- Développer une vision critique des pièces du marché (DCE)
- Connaître les points clés de l'attribution des marchés
- Savoir quels documents sont communicables en cas de rejet

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT en charge de la rédaction des réponses aux marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 380 € HT
- Non adhérent 760 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

LES PRINCIPES DE L'ACHAT PUBLIC

- Les objectifs du code des marchés publics ;
- L'organisation de l'achat au sein des collectivités ;
- Comment est préparé le marché côté acheteur ?

COMPRENDRE ET DECRYPTER LES PIÈCES DU MARCHÉ

- Maîtriser les modes de passation ;
- L'avis de publicité et le règlement de consultation ;
- Développer une vision critique du CCAP et CCAG ;
- Exercice et quiz.

OPTIMISER SA RÉPONSE ET LA SÉLECTION DES OFFRES

- Optimiser sa réponse ;
- Quand et comment répondre en groupement ou avec des sous-traitants ?
- L'offre anormalement basse ;
- La négociation : quand et comment ?
- Exercice

LES POINTS CLÉS DE L'ATTRIBUTION DE MARCHÉ

- Exemple d'une lettre type ;
- Comprendre la méthode de notation du critère prix ;
- Les cas de rejet d'une offre ;
- Les documents communicables à l'entreprise ;
- Les contentieux.

Formateurs

Odialis, Expert des marchés publics : conseil, accompagnement, formations, assistance.

Spécialiste de l'approche commerciale dans la réponse aux appels d'offres.

Expert national en dématérialisation des marchés publics.



APPEL D'OFFRE PUBLIC : PERFORMER SON MÉMOIRE TECHNIQUE

Objectifs

- Analyser les critères de jugement des acheteurs publics pour construire un mémoire technique spécifique et adapté ;
- Maîtriser une méthodologie pour gagner du temps lors de vos prochaines réponses à des appels d'offres publics ;
- Structurer simplement et rapidement votre mémoire technique.

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT en charge de la rédaction des réponses aux marchés publics.

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 380 € HT
- Non adhérent 760 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Programme et déroulé

CONNAÎTRE LES DERNIÈRES ÉVOLUTIONS LÉGALES DE LA COMMANDE PUBLIQUE

- Comprendre les besoins de l'acheteur public ;
- Les documents du marché de l'AAPC au CCTP ;
- Les points clés de chaque document d'un appel d'offres public ;
- Les critères de jugement de votre mémoire technique ;
- Savoir reconnaître un bon et un moins bon mémoire technique.

METTRE EN PLACE VOTRE MÉMOIRE TECHNIQUE DE RÉFÉRENCE

- Le plan type d'un mémoire technique ;
- Les astuces pour obtenir un maximum de point sur chaque critère ;
- La méthode de réalisation rapide d'un mémoire technique personnalisé

Formateurs

Odialis, Expert des marchés publics : conseil, accompagnement, formations, assistance.

Spécialiste de l'approche commerciale dans la réponse aux appels d'offres.

Expert national en dématérialisation des marchés publics.





Accompagner son client dans son OETH

ACCOMPAGNER L'EMBAUCHE DES TRAVAILLEURS D'ESAT ET D'EA EN MILIEU ORDINAIRE

Objectifs

- Connaître et comprendre les enjeux des entreprises face à leurs nouvelles obligations issues de la Loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel
- Maîtriser les éléments de la réglementation utiles pour convaincre l'entreprise
- Se doter d'arguments et de techniques pour lever les freins de l'entreprise
- Être force de proposition de solutions sur mesure
- Connaître les outils adaptés pour préparer l'embauche

Programme et déroulé

JOUR 1

- Les enjeux de l'entreprise : à priori, freins, leviers
- L'approche économique et réglementaire de l'inclusion
- L'image employeur et la responsabilité sociétale
- La dynamique inclusive, le plan de transformation des ESAT
- Les non-dits dans l'entreprise et les obstacles rencontrés par les chargés d'insertion d'ESAT et EA : savoir-être, posture à adopter

JOUR 2

- L'identification des schémas d'organisation, outils et procédures de l'entreprise
- Les ressources pour favoriser la transition et l'insertion en milieu ordinaire
- La préparation du candidat au plus près des pratiques du milieu ordinaire avec les outils de la recherche d'emploi
- Les canaux de diffusion des profils : constituer et développer son réseau physique et digital

Modalités pratiques

Public concerné

Chargé.e.s d'insertion et d'inclusion professionnelle d'ESAT et d'EA

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent 760 € HT
- Non adhérent 1520 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Nathalie David, Consultante, formatrice et spécialiste des questions du handicap dans l'entreprise depuis plus de vingt ans.



Accompagner son client dans son OETH

Accompagner son client dans son OETH

OETH : MAITRISER L'OBLIGATION DES ENTREPRISES SUR L'EMPLOI DES TRAVAILLEURS HANDICAPÉS

Objectifs

- Expliquer l'esprit de la réforme, ses tenants et ses aboutissants pour vous et pour les donneurs d'ordres ;
- Calculer la contribution brute, la contribution nette et les déductions à la contribution possibles ;
- Préparer de bout en bout votre campagne d'attestations ;
- Construire un discours commercial cohérent, rassurant, et différenciant.

Modalités pratiques

Public concerné

Professionnels d'EA et d'ESAT au contact des donneurs d'ordres, en charge de la rédaction des attestations, en charge de la communication ...

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 380 € HT
- Adhérent (présentiel) 450 € HT
- Non adhérent (à distance) 760 € HT
- Non adhérent (présentiel) 900 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Fanny Carpentier, Animatrice territoriale auprès des ESAT et EA chez Hosmoz. Riche d'une expérience auprès des acteurs de l'IAE et du STPA, Fanny aide à comprendre l'environnement dans lequel se situent les ESAT et EA ainsi que le caractère évolutif de cet environnement.

Programme et déroulé

MODULE 1 : LES TEXTES ET LEUR APPLICATION

- Comprendre l'esprit de la réforme : les 11 règles à connaître
- La déductibilité : quelle valorisation pour vos clients ?
- Maitriser sa campagne d'attestations et l'anticiper tout au long de l'année

MODULE 2 : CONSTRUIRE UN DISCOURS COMMERCIAL COHÉRENT

- Comprendre les attentes des donneurs d'ordres
- Construire un argumentaire cohérent et rassurant pour ses clients et prospects



Accompagner son client dans son OETH

SENSIBILISER LES ENTREPRISES AU HANDICAP : UNE OPPORTUNITÉ D'ACTION POUR LES ESAT ET EA

Objectifs

- Être force de proposition en tant qu'ESAT ou EA pour sensibiliser les acteurs de l'entreprise
- Savoir créer un module de sensibilisation des entreprises
- Adapter son argumentaire en fonction des différentes cibles dans l'entreprise

Modalités pratiques

Public concerné

Chargé.e.s d'insertion et d'inclusion professionnelle d'ESAT et d'EA, responsable communication, équipe de direction

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est nécessaire

Coût (par personne)

- Adhérent (à distance) 550 € HT
- Adhérent (présentiel) 620 € HT
- Non adhérent (à distance) 1100 € HT
- Non adhérent (présentiel) 1240 € HT

Formation disponible en Intra, sur devis

Cette formation peut être éligible à un financement par les organismes financeurs de la formation professionnelle, selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

Formateurs

Nathalie David, Consultante, formatrice et spécialiste des questions du handicap dans l'entreprise depuis plus de vingt ans.

Programme et déroulé

MODULE 1 (3H30) :

- Modalités de valorisation de la prestation de sensibilisation dans le cadre de l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés
- Impact financier de la sensibilisation pour l'entreprise
- Plus-value de la démarche de l'ESAT ou de l'EA : choix du message, élaboration d'argumentaire de présentation
- Les différentes approches en fonction du public cible dans l'entreprise

MODULE 2 (3H30) :

- Choisir format et son support : diaporama, scénettes, vidéos, témoignages/interview, animation
- Outils et méthodes d'animation pour dynamiser son intervention
- Construire son scénario en fonction de l'objectif visé
- Élaborer les contenus pour une communication efficace

MODULE 3 (3H30) :

- Revue des travaux réalisés en intersession par les stagiaires
- Ajustement et consolidation des supports
- Entraînement à la présentation
- Bonnes pratiques pour une animation impactante





formations@hosmoz.fr

25 rue de Tolbiac
75013 Paris

[hosmoz.fr](https://www.hosmoz.fr)

