

# Développer l'activité de son entreprise auprès du secteur public

## Financement

**Éligible au financement OPCO (Opérateur de compétences) :** vous pouvez bénéficier d'un soutien financier pour vos équipes qui suivent la formation.

**Éligible au financement CPF :** Le financement CPF offre une opportunité supplémentaire pour investir dans le développement des compétences de votre équipe.

## Délai

La formation pourra être organisée dans un délai de 2 mois à compter de la réception du dossier d'inscription. Sous réserve de la disponibilité du formateur.

## Accessibilité

L'Académie des compétences est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités de

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Module 1 : Comprendre l'environnement public

- 🎓 **Culture territoriale :** explorez les valeurs et spécificités du secteur public et ses missions.
- 🎓 **Les différentes strates de collectivité et leurs relations :** identifiez les strates, comprenez les relations inter-institutionnelles et analysez les compétences de chaque niveau de collectivité.
- 🎓 **Les interlocuteurs dans le secteur public :** apprenez à cibler les acteurs clés et à entrer en contact avec les collectivités.

### Module 2 : Les clés de la prospection dans le secteur public

- 🎓 **Prospection auprès des agents :** identifiez les personnes-clés, menez des démarches performantes et comprenez les besoins des agents publics.
- 🎓 **Prospection auprès des Élus :** ciblez les élus locaux pertinents, adaptez votre approche en fonction d'eux et construisez des relations de confiance.
- 🎓 **Marchés Publics :** opportunité ou perte de temps ? : comprenez le fonctionnement des marchés publics, évaluez leur potentiel pour votre activité et apprenez à répondre efficacement aux appels d'offres.
- 🎓 **Les données, documents, stratégies et communication au service de la prospection :** utilisez la veille sur l'actualité des collectivités pour identifier les opportunités, exploitez les données publiques pour cibler les prospects, élaborer une stratégie de prospection efficace et optimisez la communication.

### Module 3 : Focus sur votre activité au sein de la sphère publique

- 🎓 **Focus sur votre activité :** analysez comment votre activité s'insère dans la sphère publique, identifiez les besoins spécifiques de votre secteur dans le contexte public.
- 🎓 **Atelier mise en situation :** mettez en pratique les compétences acquises, simulez des situations réelles de prospection et recevez des retours d'expérience pour améliorer vos démarches.