

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir l'univers de la négociation dans les achats publics.

PRÉ-REQUIS

- Techniques : absence de pré-requis
- Connaissances spécifiques : connaissance générale des marchés publics

OBJECTIFS

- Connaître le cadre général de la négociation dans les marchés publics
- Maîtriser les principales techniques de négociation
- Découvrir les techniques de négociation
- Conduire et conclure une négociation efficiente

CONTENU**Le cadre général de la négociation dans les marchés publics****Le cadre juridique**

- Identifier les procédures ouvertes à la négociation
- La traçabilité de la négociation.

La pratique de la négociation**Les conditions d'une négociation efficace**

- Identifier et maîtriser les phases de la négociation
- Identifier les acteurs de la négociation
- Définir les points et clauses à négocier
- Identifier les aspects non négociables
- Choisir des critères de sélection pertinents

La conduite de la négociation

- Négociation et facteur humain : le savoir être
- Les techniques de négociation
- Quelques outils ou points clés à maîtriser

Atelier pratique :

- Préparer la négociation à travers l'analyse du besoin
- Identifier les points clés à négocier à partir d'un DCE

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La salle de formation est équipée de postes informatiques et de tout le confort nécessaire pour rendre la formation agréable : équipement bureautique complet, vidéo projecteur, paperboard, boissons, viennoiseries....

Afin que vous puissiez bénéficier des meilleures conditions d'apprentissage, nous limitons le nombre de participants par session, et nous mettons toujours en avant des cas pratiques et mises en situations.

ÉVALUATION ET SANCTION

La formation est évaluée par le biais d'une fiche d'évaluation qui porte à la fois sur les aspects organisationnel, méthodologique et pédagogique de la formation ainsi que sur la réponse aux attentes des stagiaires. La formation est également sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

QUALITÉ DU FORMATEUR

- **Acheteur public de métier**

Après un parcours universitaire combinant droit public et économie, le formateur est actuellement acheteur public au sein de la fonction Publique d'Etat et a occupé des fonctions dans divers types d'achats : informatique et téléphonie, soutien courant des Administrations.

En tant que formateur, il anime régulièrement des formations dans le domaine de l'achat public tant dans sa partie passation qu'exécution.

DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : ACH4
- **Lieu** : dans les locaux de l'organisme ou dans les nôtres
- **Organisation** : formation réalisable en présentiel
- **Nombre de stagiaires** : 8 participants au maximum

CONTACT

☎ tél. : 01 79 06 77 00

✉ email : formations@achatpublic.com

📄 formulaire : <http://formations.achatpublic.com/nous-contacter>

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/acheteurs/>