

**ENGAGER LA NÉGOCIATION AUPRÈS D'UN ACHETEUR PUBLIC**  
**Une journée pour remporter un marché grâce à la négociation****PUBLIC VISÉ**

Cette formation s'adresse à toute personne du secteur privé souhaitant maîtriser les techniques de négociation utilisées au sein des marchés publics.

---

**PRÉ-REQUIS**

- Techniques : absence de pré-requis
  - Connaissances spécifiques : absence de pré-requis
- 

**OBJECTIFS**

Maîtriser la négociation dans le cadre des marchés publics :

- Reconnaître s'il y a possibilité de négociation
  - Maîtriser les pré-requis
  - Détenir les clefs pour réussir sa négociation
  - Se donner les moyens de remporter un contrat
- 

**CONTENU****Le contexte réglementaire**

- Les différentes procédures de passation
- Présentation succincte de la réglementation
- Les procédures permettant la négociation : MAPA, dialogue compétitif, etc.
- Les autres situations où la négociation est possible
- Les limites réglementaires de la négociation : que peut négocier l'acheteur public, comment peut-il négocier, quelles sont les limites de la négociation
- Les freins culturels à la négociation : un contexte plus favorable mais toujours un tabou, connaître les priorités de l'acheteur, prendre en compte son savoir-faire, etc.

**Le processus achat et les différents acteurs**

- Les étapes du processus
- Présentation des jalons et du planning
- Les différents acteurs et leurs rôles
- Le jeu des acteurs

**Côté entreprises : quels sont les enjeux de la négociation ?**

- Les enjeux de la négociation
- Les enjeux pour la négociation
- Quelles sont les conditions pour l'emporter : les critères objectifs et subjectifs
- Comment identifier l'ensemble des critères ?
- Les bonnes pratiques à appliquer avant, pendant et après
- Les pièges à éviter avant, pendant et après

**Les techniques de négociation**

- Présentation des techniques de négociation

---

### 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 DES FORMATEURS

– **Expert des achats publics**

Fort d'une expérience de plus de 20 ans en marchés publics, le formateur a été Sous-directeur de la comptabilité et des achats de l'établissement central de soutien de la Direction Générale de l'Armement (DGA), ainsi que Rapporteur à la commission des marchés publics de l'Etat (CMPE, et est actuellement Responsable du pôle externalisation au sein de la mission Achats du ministère de la défense.

---

### DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Durée de la formation** : 7 heures soit 1 journée
- **Horaires de la formation** : 9h00-12h30 puis 14h00-17h30
- **Code** : NEGO
- **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 48 07 53 39

✉ email : [formations@achatpublic.com](mailto:formations@achatpublic.com)

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

🌐 site web : <http://formations.achatpublic.com/entreprises/negocier-avec-un-acheteur-public>