

🔴 Négocier ses achats publics : maîtriser les principes directeurs et la pratique de la négociation

Acquérir les techniques du parfait négociateur

Code
571047

Durée
Sur-mesure / 14 heures

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Cadres – Acheteurs publics –
Rédacteurs des services achats –
Responsables des services juridiques
– Juristes

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances générales en droit des marchés publics ou avoir préalablement suivi les formations :

🔗 [Acheteurs publics : cadre juridique et pratique des marchés publics \(514048 \)](#)

🔗 [Droit des marchés publics : les fondamentaux \(600013 \)](#)

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

LES POINTS FORTS

Identification des objectifs de l'entreprise

Recueil des attentes opérationnelles des participants

Conception d'un déroulé pédagogique sur mesure

Construction de cas pratiques inspirés du contexte professionnel des participants

Élaboration d'une documentation pédagogique spécifique

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

Objectifs pédagogiques

- Identifier les principes et pratiques de la négociation en achats publics
- Préparer et construire sa négociation en utilisant sa boîte à outils de négociateur

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation

Identifier les principes et pratiques de la négociation en achats publics

Décrire les principes directeurs de la négociation et en connaître les limites

- Critères déterminants et discriminants de la négociation
- Intangibilité de l'offre
- Principes d'égalité de traitement et de transparence
- Confidentialité des offres
- Traçabilité des procédures
- Partage d'expertises

Lister les questions pratiques auxquelles le dispositif législatif et réglementaire ne répond pas précisément

- Quelles sont les procédures et situations qui autorisent la négociation ?
- Avec qui négocier ?
- Sous quelle forme ?
- Que peut-on négocier ?
- Quiz interactif

Préparer et construire sa négociation en utilisant sa boîte à outils de négociateur

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Préparer sa négociation

- Définition des points et des cibles de négociation – quels sont les enjeux à prendre en compte ?
- Etablissement de sa matrice de négociation avec ses objectifs et ses concessions possibles
- Réalisation d'un BATNA, plan A, B, C
- Identification du comportement de son interlocuteur : outil PNL, AT, business coaching
- Identification de son propre style de négociation
- Autodiagnostic

Conduire une négociation

- Construction de son questionnement et de son argumentaire
- Anticipation des objections de son interlocuteur
- Détermination des stratégies et leviers possibles
- Choix de la bonne stratégie et du bon scénario de négociation
- Atelier de synthèse « Mener une négociation »

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.