

## Devenir incollable sur les achats publics (niveau 2)

### PUBLIC

Experts en achats publics

### PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en achats publics

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### 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

### 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

Code  
**701737**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**995 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Décrypter les règles spécifiques des achats publics
- Effectuer des achats publics complexes

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

### Rappeler les fondements juridiques des achats publics

- Expliquer les principes directeurs des marchés publics (importance des critères d'égalité, transparence et libre accès aux marchés publics)
- Analyser les textes législatifs régissant les achats publics et l'évolution historique des règles d'achat public
- Focus sur l'achat responsable et les critères RSE
- Débat sur les avantages et défis de la dématérialisation des achats publics

### Procéder à une gestion avancée des procédures d'achats publics

- Élaborer des stratégies d'achat efficaces
- Sélectionner des procédures et formes de marchés appropriées (par la compréhension des seuils de procédure et obligations de publicité)

### Appliquer rigoureusement le formalisme des appels d'offres

- Utiliser les procédures dérogatoires avec fiabilité
- Préparer et gérer les appels d'offres
- Différencier les pièces réglementaires et contractuelles
- Organiser de manière optimale les consultations
- Exercices pratiques sur des cas de rédaction et structuration de cahiers des charges

### Mener une bonne négociation

- Explorer les formes de négociations légales
- Décrire les principes clés régissant la négociation dans les marchés publics

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](mailto: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 de manière adéquate les négociations et choisir les stratégies adaptées
- Mise en pratique des étapes clés de négociation
- Simulations d'entretiens face-à-face

## Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources 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.



## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 2 Oct. 2026
- 27 Nov. 2026

### A DISTANCE

- 2 Oct. 2026
- 27 Nov. 2026

