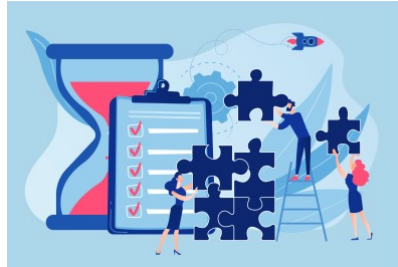


---

## Programme de Formation

---

### MA12 - La négociation dans le cadre des achats publics



---

#### Organisation

**Durée :** 21 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

**Prochaine session :** *début* 28/09/2026

*fin* 30/09/2026

---

#### Contenu pédagogique

##### **Public visé**

Responsables de service achats / marchés

Acheteurs

Négociateurs

##### **Objectifs pédagogiques**

Identifier les limites réglementaires associées à la négociation

Disposer des règles et principes permettant de préparer puis conduire un entretien de négociation

Connaître quelques techniques de négociation (appliquées au travers de cas pratiques)

##### **Description**

#### **1. Introduction : la place de la négociation dans l'achat public**

**Un contexte général plutôt favorable au développement de la négociation dans les achats publics mais de nombreuses questions subsistent**

Jusqu'où est-il possible d'aller dans la négociation compte tenu de la réglementation et notamment des principes d'égalité de traitement et de transparence des procédures ?

Quoi, quand, comment, avec qui et sous quelle forme négocier ?

Les questions pratiques auxquelles la réglementation ne répond pas toujours de manière précise

Comment rendre la négociation efficiente (aller au-delà du marchandage) ?

Comment se donner la marge de manoeuvre nécessaire et maîtriser le processus de la négociation ?



### **Le processus de la négociation**

Les composantes du processus : la phase de la négociation entre l'acheteur et le vendeur n'est qu'une étape de ce processus

La préparation de la négociation : phase clé du processus

- L'organisation matérielle
- Les objectifs
- La stratégie
- L'équipe de négociation
- L'argumentaire

### **La conduite d'une négociation : une question de savoir-faire (techniques de négociation) et de savoir être (l'approche de la négociation par les comportements)**

Le savoir être : négociation et facteur humain

- Quelques outils pour mieux comprendre le fonctionnement d'une négociation
- Comment utiliser simplement mais efficacement ces outils ?

Le savoir-faire : les techniques de négociation

- Connaître les mécanismes de chacune des techniques de négociation
- D'autres éléments de la boîte à outils du négociateur

### **Conclusion : les « recettes » indispensables**

*Mise en pratique par plusieurs exercices de fournitures, prestations, travaux, où les stagiaires seront alternativement acheteur ou vendeur*

*Analyse en commun des points forts et des points faibles, ce qu'il aurait fallu faire ou ne pas faire*



### **Prérequis**

Aucun



### **Modalités pédagogiques**

La formation reposera sur l'alternance d'apports théoriques et de mise en situations tirées du vécu des apprenants.



### **Moyens et supports pédagogiques**

Le support remis aux participants contiendra le cadre juridique, les principales jurisprudences applicables, les points de vigilance, les liens vers diverses ressources documentaires et les cas pratiques.



### **Modalités d'évaluation et de suivi**

QCM de début et de fin de formation

Mise en situation et cas pratiques

Tour de table

Evaluation à chaud



### **Informations sur l'accessibilité**

Cette formation est accessible aux personnes porteuses de handicap. Veuillez nous signaler si vous êtes une personne en situation de handicap (PSH) pour pouvoir adapter notre approche pédagogique et/ou mettre en place des mesures de compensation.