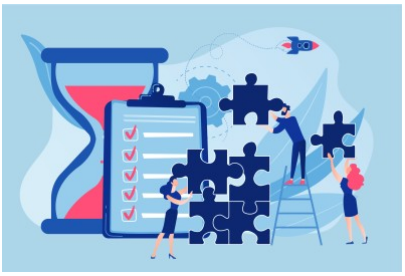
Programme de Formation

MA13 - Négocier: une question de posture et de recherche d'adhésion



Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Prochaine session : ***début*** 24/05/2027

fin 25/05/2027

Contenu pédagogique

Public visé

Personnes exerçant dans un service d'achats publics ou de marchés publics et dont les missions sont d'accompagner les opérationnels dans leurs achats (y compris des managers de service)

Objectifs pédagogiques

Préparer une négociation en définissant clairement les objectifs

Avancer plus sereinement dans le projet d'achat

Créer un partenariat gagnant-gagnant entre le pouvoir adjudicateur et son prestataire

Description

1. La négociation : un savoir-être d'intelligence collective

Quelques rappels préalables à la négociation

Que signifie négocier ?

Rappel des règles juridiques de la négociation

Les différentes modalités de la négociation

La préparation de la négociation : une étape indispensable

Comment réaliser son chemin de négociation ?

- Analyser les atouts et faiblesses de la négociation grâce à la construction d'une matrice
- Définir les objectifs à atteindre et formuler des objectifs ambitieux et réalistes (maximum, minimum, cible)

- Définir les marges de négociation en analysant le rapport de force, en mesurant les enjeux mutuels à négocier…

Définir le jeu de rôle de chacun

- Définir les comportements et la posture à adopter
- Organiser la discussion afin de limiter l'altération des échanges

Organiser matériellement l'entretien de négociation

Cas pratique : construire le chemin de négociation et se répartir les rôles

2. Négocier : une question de posture, de recherche d'adhésion et de préparation

Piloter l'entretien de négociation

Cadrer l'entretien

Rappeler les conditions de l'entretien de négociation et le ou les objectifs à atteindre

Savoir clôturer la négociation

Définir son intention et être collectivement aligné sur les objectifs à atteindre

Clarifier et partager la vision

Structurer les étapes de la négociation

- Comment négocier en équipe ?
- Anticiper et agir face aux difficultés

Savoir communiquer en négociation

- Questionner et argumenter
- Reformuler et conclure

Faire valider les propositions

Convaincre et traiter les objections

Conclure la négociation et préparer la suite

Construire son plan de progrès personnalisé

Exercice : préparation mentale à la négociation

Gagner une négociation en s'appuyant sur l'intelligence collective

- Repérer les atouts et les faiblesses de notre communication : Auto-diagnostic sur son mode de communication
- Repérer le mode de communication de l'autre
- S'appuyer sur l'intelligence collective pour créer les conditions d'un dialogue constructif
- Les postures pour construire une relation partenariale efficace
  - La capacité d'écoute
  - L'empathie
  - La gestion de ses émotions
  - La gestion du stress
- Développer ses talents de pédagogue
- Convaincre et influencer : quelles clés utiliser ?
  - La légitimité
  - Faut-il être convaincu pour convaincre ?
  - L'écosystème de l'influence

Jeu de rôle : Simulation d'une négociation

Prérequis

Connaître les bases de la réglementation des marchés publics ou avoir suivi la formation « Sensibilisation aux marchés publics »

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.