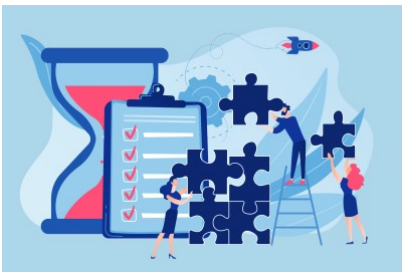
Programme de Formation

MA12 - La négociation dans le cadre des achats publics



Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Prochaine session : ***début*** 22/03/2027

fin 24/03/2027

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.