



NÉGOCIER DANS LES MARCHÉS PUBLICS

OBJECTIFS

- ✓ Connaître les possibilités de négociation
- ✓ Savoir préparer la négociation dès la préparation du marché
- ✓ Être capable de préparer un argumentaire et de mener une négociation
- ✓ Savoir conclure un accord négocié
- ✓ Évaluer le respect des engagements contractés avec le titulaire

PRIX

2800 € TTC

SATISFACTION CLIENT

★★★★★ 96,6 % (1134 avis)

INTERVENANT

Expériences professionnelles

- ✓ Consultant-formateur en achat et en marchés publics
- ✓ Directeur des achats

Missions réalisées :

- ✓ Formations : négocier dans les marchés publics, code de la commande publique, marchés passés en procédure adaptée ...
- ✓ Conduite de projet : élaboration des procédures achat-marché et accompagnement à la mise en œuvre ...

Quelques références :

Inrap⁺



*MUSÉE DU QUAI BRANLY
JACQUES CHIRAC



CCI PARIS
PARIS ILE-DE-FRANCE



Contactez l'intervenant : contact@axes-management.fr

PROGRAMME

2 JOURS

La négociation dans le contexte de la commande publique

- Les procédures de passation des marchés ouvertes à la négociation
- Les limites réglementaires à la négociation
- Les enjeux et les objectifs de la négociation des marchés
- Les différentes formes de négociation

La préparation de la négociation

- Les principales étapes
- La fixation des objectifs et la préparation de l'argumentaire
- L'adoption d'une stratégie de négociation
- Le choix des candidats admis à négocier
- La définition des points de négociation après l'analyse des offres initiales
- Le choix des acteurs de la négociation
- La convocation et l'accueil des candidats

Jeu de rôle (partie 1) : la préparation de la négociation à partir d'un scénario

Le déroulement de la négociation

- Les conditions matérielles : le lieu, le plan de table
- Les techniques et les tactiques de négociation

Le comportement des acteurs lors de la négociation

- La résolution de situations tendues
- Les obstacles à la communication
- La possibilité de suspendre ou d'arrêter une négociation
- Les manœuvres de déstabilisation

Jeu de rôle (partie 2) : le déroulement de la négociation en équipes (acheteurs, entreprises,...)

La conclusion d'un accord négocié

- La reformulation des acquis
- L'ajustement de l'offre finale
- La possibilité d'imposer un délai de remise des offres finales
- La clause d'intégralité

Le bilan de la négociation

- L'évaluation du niveau d'atteinte des objectifs
- Le rejet des offres finales et la motivation du rejet

Conclusion et évaluation de la formation