Achat public

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, CNRS, CCI Paris Paris Ile-de-France, Département de l'Eure en Normandie, Ministère de la Défense

Contacter 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