

Achat public : savoir négocier

OBJECTIFS

- Appréhender les contraintes juridiques de la négociation
- Déterminer et analyser les coûts globaux et les sous-coûts négociables
- Définir des stratégies ou tactiques de négociation efficaces
- Savoir engager une communication individuelle ou de groupe en fonction des cibles identifiées
- Maîtriser les éléments essentiels de la communication verbale et non verbale appliquée aux achats

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports méthodologiques et techniques du formateur
- Etudes de cas pratiques et analyse de négociations concrètes propres à l'achat public
- Simulation de négociation de groupe et analyse des cibles proposées

PUBLIC

Responsables ou agents de service marchés publics ou achats et logistique, acheteurs publics, chefs de projet technique ayant des connaissances relatives au régime général des marchés publics.

DATES À VENIR - NOUS CONTACTER

DURÉE : 2 jours

TARIF : 990 euros HT

PROGRAMME

Principes directeurs de la commande publique appliqués à la négociation

- Textes réglementant la commande publique
- La négociation à travers le code des marchés publics
- Appréciation formelle de la négociation sur les procédures adaptées et accords-cadres

Définition de la cible économique à négocier

- Analyse prospective de la cible à négocier
- Détermination des coûts globaux d'un achat standard
- Présentation des stratégies de négociation applicables

Conduire une négociation en mode opérationnel

- Appropriation des outils grammaticaux adaptés au champ d'investigation
- Maîtrise de l'analyse transactionnelle applicable aux différents schémas de négociation
- Déterminer une grille d'évaluation des accords et désaccords pour piloter le processus
- Mise en place d'une communication performante à l'adresse des fournisseurs potentiels (programme neuro-linguistique)

Déterminer les gains obtenus

- Analyse de la grille d'évaluation
- Evaluation des exercices de groupe et auto-bilan