

FORMATION NEGOCIATION DANS LES MARCHES PUBLICS

Code : 225

Durée : 3 jour(s) –

Il est possible de le faire en 2 jours sans video et avec quelques cas en moins.

Population cible :

Acheteurs
Prescripteurs
Acheteurs publics
Juristes

Objectifs :

- *À l'issue de la formation, les participants seront capables :*
 - de connaître les principales procédures de passation qui permettent le recours à la négociation ;
 - de choisir une stratégie de négociation en fonction des contraintes imposées par le Code des marchés publics ;
 - de connaître leur profil de négociateur ;
 - de perfectionner leur maîtrise de négociation au travers de mises en situation
- *Et donc:*
 - Comprendre l'intérêt de la négociation dans le cadre des Marchés publics
 - Comprendre les interactions lors de la négociation
 - S'accorder sur l'importance de la préparation et Savoir préparer un dossier de négo
 - Se connaître... et connaître sa capacité à être assertifs.
 - Savoir garder la maîtrise de l'entretien.

Méthodes pédagogiques :

Méthode Accelerated Learning ®. AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé.

Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure.

Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, jeux de rôles selon le sujet.

Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficace, mais plus fatigant par les stagiaires.

Utilisation de la VIDEO si disponible (sauf CFPA)

Support(s) remis :

Supports des résumés
Cas Pratiques et corrigés.

Contenu détaillé :

Accueil, Introduction, Tour de table.

La négociation dans les marchés publics : quelles procédures ? comment faire ?

Temps 1 : Les nouvelles procédures : Adapter les RC

Objectif du temps : à l'issue de ce temps, les stagiaires ont parfaitement compris les modifications et les implications dans les règlements de consultation de la procédure concurrentielle avec négociation, ou l'application de ces principes dans le cadre de MAPA

Cas pratique : faire passer un RC d'appel d'offre en appel d'offre de PCN

Modalités : Travail en groupe.

Résumé :

Les spécificités de la PCN

Les spécificités des MAPA

Les spécificités de la a procédure négociée avec mise en concurrence préalable

Temps 2 : la préparation

Objectif du temps : À l'issue de ce temps, les stagiaires ont parfaitement compris les quatre phases de la préparation.

Jeu de rôle n°1

Résumé : les phases de la préparation, connaître

Jeu de rôle n°2

Résumé : les phases de la préparation, comprendre

Jeu de rôle N°3

Résumé : les phases de la préparation, convaincre

L'argumentation la plus performante dans le cadre des marchés publics.

Explication du document remis : connaître comprendre convaincre conclure

Application au code des marchés publics.

Un support de préparation est fourni.

Temps 3 : le mode d'écoute active

Objectif du temps : À l'issue de ce temps, les stagiaires ont une première vision de l'écoute active. Ils prennent le leadership lors de la négociation et comprennent les enjeux liés à ces méthodes.

Jeu de rôle n°4 sur base marchés publics.

Résumé : l'écoute active

Temps 4 : les modes de négociation : connaître son profil de négociateur.

Objectif du temps : à l'issue de ce temps, les stagiaires comprennent les trois modes de négociation et savent utiliser le mode opportun pour réussir les négociations en fonction du profil de négociateur en face, et de leurs propres profils de négociation.

Jeu de rôle n°5 : les 3 modes de négociation « consensus, compromis, concession »

Résumé :

les 3 modes de négociation, passer de l'une à l'autre.

Les conséquences du mode consensuel : « sortir du cadre » dans le cadre des marchés publics, ou ne pas le faire : quelles conséquences ?
La divergence des offres finales : comment gérer ?
L'impact de la notion de « spécification minimales » de la PCN.

Temps 5 : l'attitude assertive.

Objectif du temps : à l'issue de ce temps, la notion d'assertivité et comprise par les stagiaires.

Jeu de rôle n°6 : l'assertivité
Résumé fourni : l'assertivité comme mode de négociation.

Temps 6 : Application à un cas Marchés publics

Objectif du temps : à l'issue de ce temps, les stagiaires ont mis au moins une fois en œuvre l'ensemble des techniques vu pendant les deux jours et demi précédents..

Jeu de rôle de synthèse

Résumé fourni :
Gérer une négociation en appliquant l'ensemble des concepts.
Faire la synthèse.

Bilan tour de table.

Conditions commerciales :

Prix en intra (chez vous) :

- 1050 euros par jour plus frais de déplacement (pas de TVA)
- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusqu'à J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusqu'à 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusqu'à J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite sur le site) :

- 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Dates prévues en inter :

Voir le site. Si elle n'est pas inscrite, vous pouvez choisir la date avec nous, et vous bénéficiez des **3 avantages** « first customer » : voir ci-dessus.

Commercialisation aussi par :

IGPDE

CFPA

Inscrit au catalogue de l'UCANSS

inscrit au catalogue de la Ville de Paris

inscrit au catalogue de la délégation générale à l'armement.

Inscrit au catalogue du service de soutien parisien à l'administration centrale du ministère des armées.

Voir directement avec ces organismes.