

Marchés publics : mener efficacement la négociation en collectivité territoriale

Acquérir les bons réflexes pour réussir sa négociation

PUBLIC

Agents des services affaires juridiques et commande publique

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Expertise

LES POINTS FORTS

Exercices, simulations, jeux de rôles et plans d'action personnalisés pour une négociation efficace

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

Code
12267

Durée
Sur-mesure / 14 heures

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre réglementaire de la négociation dans les marchés publics
- Recenser les outils pour préparer sa négociation
- Achever sa négociation

Programme de la formation

Identifier le cadre réglementaire de la négociation dans les marchés publics

Décrire les procédures et les règles juridiques à respecter lors d'une négociation

- Prévoir les modalités de la négociation dans le règlement de consultation
- Les différents éléments pouvant être négociés dans un marché public
- Partages d'expériences

Distinguer les notions de la négociation pour anticiper les risques

- Les différences entre négociation, audition, demande de précision, information, mise au point
- Les risques juridiques liés à la négociation
- Partages d'expériences

Recenser les outils pour préparer sa négociation

Préparer sa négociation

- Connaître le marché et les fournisseurs
- Élargir la négociation : sortir de la pure « logique achat »
- Identifier les acteurs-décideurs et anticiper leurs stratégies et tactiques
- Définir ses objectifs de négociation et faire des hypothèses sur les objectifs « cachés » du fournisseur
- Différencier clairement le négociable du non-négociable
- Préparer une utilisation « non-violente » de ses propres leviers de pouvoir
- Préparer plusieurs scénarii selon la grille de préparation de la Stratégie des Gains Mutuels
- Identifier les « risques de perdre » et « les risques de gagner »
- La préparation mentale : gestion des émotions, agilité et créativité
- Créer son équipe de négociation : les experts-non-négociateurs dans la phase de préparation, les acteurs, les observateurs
- Brainstorming

Mener sa négociation

- Maîtriser les techniques de négociation

► A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

- Maîtriser le facteur humain : gestion de la relation et techniques de communication
 - Gérer le rythme de la négociation et le déséquilibre du rapport de force
 - Savoir détecter les points de « non-retour » et les gérer
 - Partager les « risques de perdre » et « les risques de gagner » pour chaque partie
 - Évoquer les conséquences de non-accord de façon factuelle en proposant une 3ème voie
 - Savoir « lire » les signaux forts et les signaux faibles
 - Assurer la traçabilité dans la négociation
 - Assurer l'égalité de traitement entre les candidats
- Focus sur les techniques à adopter pour mener sa négociation

Achever sa négociation

Conclure sa négociation

- Conclure la négociation en adéquation avec sa propre préparation
 - Conclure la négociation en « laissant la main à l'autre » pour la synthèse finale
 - Conclure en s'appuyant sur une perception « gagnant-gagnant » des parties prenantes
- Temps d'échanges avec les participants sur leur manière de conclure une négociation

Formaliser les éléments résultants de la négociation

- Formaliser la mise en œuvre des résultats et définir un agenda
 - Formaliser les résultats de la négociation dans les pièces contractuelles du marché
- Debrief avec les participants sur les éléments "phares" à intégrer à leur négociation