Formations Achats de l'organisme de formation ProFormalys

Négociation dans les marchés publics

Objectifs : Mieux connaître les différents types de marché. Maîtrisez la négociation dans les différents types de marché. Adopter un comportement adapté face aux fournisseurs. Acquérir les réflexes d'une communication orale efficace avec l'objectif de défendre les intérêts de votre service.

PROGRAMME

Le contexte de la négociation

- Définir son besoin d'achat
  - Evaluer ses besoins d'achat
- Les différents modes de passation des marchés publics
  - Les marchés en procédure adaptée
  - Les appels d'offre ouverts et restreints
  - Les marchés négociés
  - Les concours
  - Le dialogue compétitif
- Etablir le cahier des charges

Consulter et analyser les offres des fournisseurs

- Créer un panel de fournisseurs
  - Les sources d'informations
  - Les critères de choix
- La démarche de consultation
- Analyser les offres
  - Utilisation de la grille de résultats des consultations
  - Les pondérations
  - Les éléments de choix
    - Le besoin interne
    - Le métier du fournisseur
    - La compétitivité
    - La logistique
    - La qualité
    - Le service
    - La solidité financière
    - Lutter contre l'opportunisme
    - La relation stratégique: poids relatif des partenaires, nombre de fournisseurs, opportunisme ou relation au long terme
  - Les méthodes d'enquêtes et de validation
    - Questionnaires aux fournisseurs
    - Preuves de l'aptitude industrielle
    - Renseignements financiers
    - Audits de site
    - Audit du système qualité
    - Alternatives à l'audit de site
  - Connaître l'entreprise pour négocier

La négociation par mode de passation

- Négociation dans les marchés à procédure adaptée
  - Forme et contenu de la procédure
  - Le principe de mise en concurrence
  - Les modalités de publicité
  - La négociation des marchés
  - Les modalités de contrôle des marchés
- Négociation dans les appels d'offre

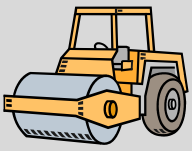
Personnes concernées
Toute personne impliquée dans la négociation d'un marché public.
Pré requis :
Connaissance du métier.

PEDAGOGIE

Le Formateur
Spécialiste de la négociation et des marchés publics.

Méthodes pédagogiques

Basée sur une formation interactive avec une forte sollicitation et implication des stagiaires. Utilisation d'exemples concrets.



Modalités d'évaluation
Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
Intra entreprise
Lieu de formation : dans la ville de votre choix.
Inter entreprises
Tarif par personne

2 jours

1 150 €

Réf : AC088

- Désignation du mieux disant
- Pas d'espace pour la négociation
- La dérogation des marchés de travaux
  - Négociation avec l'exécutif sous le contrôle de la Commission d'Appel d'Offre
  - Publicité et mise en concurrence préalable

- Négociation dans les marchés négociés
  - Négociation avec l'exécutif sous le contrôle de la Commission d'Appel d'Offre
  - Possibilité d'utiliser les techniques de négociation des marchés à procédure adaptée
- Négociation dans les concours
  - Possibilité de dialogue avec les candidats après l'avis du jury
  - Négociation avec l'exécutif et choix par l'assemblée délibérante
- Négociation dans le dialogue compétitif
  - Ouverture d'une phase de dialogue sur la base d'un programme fonctionnel entre l'administration et les candidats

Savoir évaluer son niveau et son style de négociation

- Auto - diagnostic par deux tests individuels
  - Quel est mon niveau de négociation ?
  - Quel type d'acheteur suis-je ?

Savoir préparer une négociation

- Analyser le contexte : le marché, les produits/services, les fournisseurs
- Identifier ses forces, ses faiblesses et celles du fournisseur
- Déterminer la stratégie de négociation la plus adéquate
- Se fixer des objectifs précis et mesurables
- Bâtir l'argumentaire

Savoir conduire une négociation

- Disposer d'un outil pour identifier le profil de son interlocuteur (Analyse transactionnelle ou Process Communication)
- Accueillir son interlocuteur
- Introduire l'entretien
- Dérouler la négociation en utilisant les techniques de communication appropriées
  - Questions
  - Reformulation
  - Ecoute active
  - Silences
  - Gestes et attitudes

Savoir analyser la négociation

- Conclure l'entretien
- Quelques cas particuliers :
  - Dénouer les points de blocage et désamorcer les situations tendues
  - Négocier à plusieurs
  - Négocier avec un fournisseur référencé
  - Négocier avec un nouveau fournisseur
- Analyser le résultat obtenu par rapport aux objectifs fixés
- Faire le compte-rendu de la négociation en interne et en externe