NÉGOCIATION COMPLEXE : ATELIER IMMERSIF POUR ACHETEURS ET ENTREPRISES

Transformez les défis de la négociation en opportunités stratégiques

1 JOUR, 7 HEURES

ACHETEURS PUBLICS

CODE : APA48

Objectifs de la formation

Décrypter les enjeux de la négociation complexe dans le cadre des marchés publics

Identifier les défis et les contraintes spécifiques à la négociation complexe

Utiliser les outils analytiques pour préparer la négociation

S'approprier la méthodologie pour élaborer une stratégie efficace dans le cadre d'une négociation complexe

Parmi nos formateurs

- CHERAIR Nabila
  Coach en conduite du changement individuel ou collectif ,

Public concernés

- Acheteurs publics ; Agents au sein d'un service marché, du service de la commande publique ; Agent appartenant au service commanditaire des achats

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- 2 ans d'expérience dans les marchés publics

Tarifs

- Communes < 20 000 habitants (ou élus) : Tarif Présentiel : 760,00 €HT
- Communes > 20 000 habitants (ou autres établissements) : Tarif Présentiel : 960,00 €HT

La négociation dans les marchés publics représente un enjeu complexe et stratégique, tant pour les acheteurs publics que pour les entreprises soumissionnaires. Chacune des parties doit concilier des objectifs souvent contradictoires tout en faisant face à des contraintes budgétaires et techniques, et en respectant les exigences des procédures du code de la commande publique. Alors, s'inscrire dans une négociation gagnant gagnant devient un atout indispensable pour parvenir à des accords efficaces.

Cette formation réunit acheteurs publics et entreprises soumissionnaires dans un même espace

d'apprentissage. Ce cadre permet de mieux comprendre les attentes et les dynamiques de chaque partie, favorisant ainsi une coopération plus harmonieuse et une négociation plus fluide.

Au cœur de ce programme, vous serez plongés dans des simulations immersives de négociation. Vous apprendrez à gérer les conflits et maîtriser le stress afin de transformer chaque négociation en une véritable opportunité.

Transformez vos négociations en véritables partenariat stratégiques !

Décrypter les différentes techniques de la négociation dans le cadre des marchés publics

- Appréhender la technique de la reformulation
- Quelles sont les leviers de la technique du compromis
- Intégrer les points clés de la technique des contre-propositions
- Faire le point sur la technique BATNA (Meilleure alternative à un accord négocié)

ATELIER **les stagiaires partagent et analysent leurs négociations passées et identifient les enjeux, postures et stratégies appliquées**

Explorer les techniques de gestion de stress et gestion des conflits lors d'une négociation complexe

- Quelles sont les sources de stress lors d'une négociation complexe
- Gérer le stress dans un contexte de négociation
- Apprendre à négocier sous contrainte de temps
- Négocier avec des informations limitées : comment pallier les informations manquantes
- Identifier les sources de conflits
- Appréhender les techniques de reformulation pour désamorcer le conflit

---

ATELIER **Un cas fil rouge est présenté par le formateur, les stagiaires identifient les facteurs de stress et proposent des stratégies pour une gestion optimale de la négociation**

ATELIER **les participants proposent des solutions pour désamorcer la situation conflictuelle du cas fil rouge**

S'approprier les outils analytiques de la négociation

- Présenter les outils permettant de bien préparer la négociation : matrice SWOT, analyse force et faiblisse
- Appliquer des grilles de négociation
- Mettre en place des outils de suivi post-négociation

EXERCICE **élaboration d'une matrice SWOT : les stagiaires identifient les forces, faiblesses, opportunités et menaces de la négociation du cas fil rouge**

TRAVAIL DE GROUPE **exploitation des résultats de la matrice SWOT pour construire une stratégie de négociation adaptée à la situation**

Atelier pratique : Simulation immersive de négociation complexe

- Constituer son équipe de négociation
- Analyser les objectifs, contraintes et leviers de la négociation
- Mener une négociation stratégique pour parvenir à un accord
- Maîtriser les dynamiques complexes des échanges
- Focus sur les stratégies employées pour réussir la négociation

Mise en situation

- Plongés dans leurs rôles réalistes d'acheteur public et de soumissionnaires, les participants, divisés en deux équipes, devront gérer des objectifs divergents et des contraintes spécifiques, tout en menant une simulation de négociation concrète
- Débriefing en plénière par le formateur

Evaluation des acquis de la formation

Dates

Paris

03/07/2025

15/10/2025

17/12/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.