

ACHETEURS PUBLICS : BOOSTEZ VOS SOFTSKILLS

Adoptez les postures efficaces au service de la performance achat

1 JOUR, 7 HEURES

ACHETEURS
PUBLICS

CODE : APA40

Objectifs de la formation

- Cerner les rôles de l'acheteur public au sein de la fonction achat
- Appréhender l'importance de changement de posture pour les acheteurs publics
- Intégrer les leviers d'une collaboration efficace dans le cadre des marchés publics
- Identifier les principes d'une communication efficace
- Distinguer les différentes postures de négociation

Parmi nos formateurs

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

Public concernés

- Directeurs du service marchés ; Responsables des cellules marchés ; Directeurs juridiques ; Acheteurs publics

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

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Promo d'été -10% : Communes <20.000 hab. - Sessions Paris : 684,00 €HT
- Promo d'été -10% : Communes >20.000 hab. - Sessions Paris : 864,00 €HT
- Communes < 20 000 habitants (ou élus) : Tarif Présentiel : 760,00 €HT
- Communes > 20 000 habitants (ou autres établissements) : Tarif Présentiel : 960,00 €HT

Les relations interpersonnelles sont au cœur de la réussite professionnelle. Les softskills sont devenues de plus en plus différenciantes. En effet, elles contribuent à la mise en place d'un environnement de travail positif.

Bien que la maîtrise des aspects techniques et juridiques des marchés publics demeure essentielle, la communication, la collaboration et l'agilité se positionnent aujourd'hui comme des leviers indispensables à

la performance achat.

En adoptant une posture proactive et en améliorant leurs compétences en communication, les acheteurs publics pourront dépasser les obstacles organisationnels et favoriser une collaboration plus étroite et plus harmonieuse avec les commanditaires internes et les entreprises soumissionnaires.

Cette formation est conçue spécialement pour vous accompagner dans ce changement de paradigme afin de mieux gérer les relations avec les autres services, communiquer de manière stratégique avec assurance et fédérer les acteurs autour d'un enjeu commun.

ATELIER Retour d'expérience sur les difficultés rencontrées par les stagiaires dans l'exercice de leur métier en termes de compétences transverses et comportementales

Définir son rôle et sa place dans la chaîne des acteurs de l'achat public

- Appréhender l'importance d'une bonne posture pour les acheteurs publics
 - Identifier les besoins et les contraintes des autres services
 - Quel est le rôle de l'acheteur dans l'acculturation des autres services aux enjeux de son métier ?
-

Adapter sa communication pour délivrer un message clair

- Repérer le mode de communication de l'autre
 - Intégrer les freins à la communication et les sources d'incompréhension
 - Appréhender les fondamentaux de la communication efficace
 - Développer sa capacité d'écoute
 - Focus sur la gestion des émotions et l'empathie
 - Comment développer sa pédagogie pour une communication efficace ?
-

ATELIER S'adapter et communiquer efficacement face à une situation de crise

Acheteur négociateur : s'approprier les postures de négociation

- Identifier les différentes postures en négociation
 - Quels sont les leviers d'une négociation efficace
 - Faire le point sur l'état d'esprit utile à la négociation
 - Assurer la gestion du stress lors de la négociation
 - Découvrir son profil de négociateur
 - Identifier les membres clés de l'équipe de négociateurs : rôles et responsabilités
-

MISE EN SITUATION Organiser et préparer une négociation en s'appuyant sur l'intelligence collective

Acheteur fédérateur : les leviers d'une collaboration efficace

- Identifier et reconnaître les forces individuelles
- Encourager la collaboration au sein de son équipe
- Quels sont les facteurs qui influent sur l'énergie de l'équipe
- Optimiser les relations avec les commanditaires internes et les entreprises soumissionnaires

- Favoriser un environnement de travail positif et inclusif

ATELIER Réflexion collective sur la manière de capitaliser sur les forces de l'équipe pour renforcer l'engagement et l'enthousiasme

CAS PRATIQUE Elaboration d'une stratégie permettant de favoriser la collaboration et la synergie au sein de sa structure

Acheteur médiateur : intégrer les principes de la médiation appliquée aux marchés publics

- Appréhender les fondamentaux de la médiation dans le cadre des marchés publics
 - Quelles sont les compétences essentielles pour la médiation ?
 - Définir le rôle du médiateur
 - Faire le point sur les techniques de résolution de conflits
-

ATELIER Réflexion collective sur l'utilisation de la médiation comme un moyen pour résoudre les réclamations dans le cadre des marchés publics

Evaluation des acquis et débriefing final

Dates

Paris

22/09/2025

25/11/2025

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.