

# COMMENT RÉUSSIR LA NÉGOCIATION D'UN MARCHÉ PUBLIC

Maîtriser toutes les clés de la négociation d'un marché

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉS  
PUBLICS

CODE :  
GMP05

## Objectifs de la formation

Réussir la préparation, conduire et conclure une négociation

Connaître les règles juridiques à respecter dans le cadre d'une négociation

Maîtriser toutes les clés pour bien réussir la négociation d'un marché

## Parmi nos formateurs

- BOUSSEAU Roland  
Consultant formateur en achats publics,

## Public concernés

- Directeur(trice) et Responsable de services achats et Marchés publics ; Directeur(trice) et Responsable de services Juridique et Technique ; Acheteur

## Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

## Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

## Connaître la réglementation en matière de négociation

- Quand peut-on négocier
- Que peut-on négocier
- Comment peut-on négocier
- Identifier les interdits
- Transparence et communication

## Maîtriser les fondamentaux de la négociation : relations, comportements et la partie négociable

- Appréhender le rapport de force
- Identifier les enjeux
- Faire le lien entre le pouvoir et la dimension relationnelle
- Connaître les divergences, l'interdépendance, la plage de négociation
- Faire la différence entre la négociation intégrative / négociation distributive

- Appréhender les différents styles de négociateurs
  - L'état de tension
  - Rappel de quelques outils
  - Savoir faire une analyse du besoin, une procédure retenue, un blocage et une zone d'échange
- 

## Savoir préparer et suivre le déroulement d'une négociation

- Elaborer une stratégie
  - Faire un inventaire des points forts / points faibles
  - Réussir à tenir des objectifs ambitieux mais réalistes et maîtriser l'argumentation associée
  - Maîtriser les différentes phases : questions-réponses, reformulation, propositions, argumentations-réfutations, bilan et concrétisation
- 

## Bien intégrer les tactiques de négociation

- Le marchandage
  - Le pivot
  - La gestion du temps
  - Le bilan
  - Le retrait systématique
  - Le "salami"
- 

## Assurer une bonne conclusion de la négociation

- La formulation et l'enregistrement des accords
  - Encadrer la gestion des accords
- 

## Dates

---

### 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](mailto:logistiqueformations@infopro-digital.com) et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.