APPLIQUER LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DANS LES ACHATS

Comment les mettre en œuvre efficacement

1 JOUR, 7 HEURES

FORMATIONS MÉTIER DE L'ACHETEUR PUBLIC

CODE : APA06

Objectifs de la formation

Cerner le cadre général de la négociation dans les marchés publics

Découvrir les principales techniques de négociation

Conduire et conclure une négociation efficiente

Parmi nos formateurs

- **BOUSSEAU Roland**
  Consultant formateur en achats publics,

Public concernés

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant découvrir l'univers de la négociation dans les achats publics ; 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

- Aucun pré requis

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en virtuel : 652,50 €HT
- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel : 711,00 €HT
- Tarif Session en classe virtuelle : 725,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 790,00 €HT

Offre spéciale session du 27/11/2025 : -10% de réduction jusqu'au 30/09 avec le code promo FOLLESEMAINE25

Comprendre le processus de la négociation

- Définir la négociation d'achat gagnant-gagnant
- Intégrer le fondement de la négociation
- S'approprier les logiques de la négociation
- Identifier les différentes phases de la négociation

Préparer la négociation

- Définir l'objet de la négociation et les points à négocier
- Analyser les atouts et les faiblesses de la négociation
- Déterminer l'espace négociable et la zone d'accord possible
- Gérer la phase d'objection et les concessions
- Quels comportements adopter
- Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
- Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre
- Identifier ses leviers d'action
- Structurer les étapes de la négociation
- Assurer l'organisation matérielle de la négociation

Conduire l'entretien de négociation

- Accueillir et prendre la mesure de son interlocuteur
- Entrer en matière et cadrer la négociation
- Identifier les attentes de son interlocuteur
- Valider ses hypothèses de départ
- Emettre des propositions
- Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
- Conclure la négociation

MISE EN SITUATION **Jeux de rôles acheteur/vendeur sur le déroulement de l'entretien de négociation. Débriefing et apports sur les négociations avec les participants**

Evaluation des acquis

Dates

A distance (classe virtuelle)	Paris
25/09/2025	25/09/2025
	27/11/2025

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.