POSTURES D'ACHAT

Intégrer les bonnes pratiques d'achats

5 JOURS, 35 HEURES

LA FOLLE SEMAINE DES MARCHÉS PUBLICS

CODE : AFS05

Objectifs de la formation

Adoptez les postures efficientes au service de la performance achat

Intégrez le mode projet pour optimiser vos marchés publics

Comment les mettre en œuvre efficacement

Intégrer les techniques de la médiation dans votre quotidien

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Cette formation s'adresse à toute personne amenée à prendre ses fonctions au sein d'un service achats ou d'une cellule de commande publique

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

- Offre spéciale Folle Semaine : 3 810,00 €HT

Les formations de ce parcours peuvent être suivies seules

Une semaine pour travailler vos soft skills, votre leadership, la gestion des conflits et la négociation dans un contexte d'achat public.

Offre spéciale Folle Semaine : 1 065 € de réduction jusqu'au 30/09 avec le code promo PARCOURS25

LUNDI 24 NOVEMBRE 2025 : CONFÉRENCE

Conférence animée par Jean-Marc Joannes

► Visualiser le programme détaillé

MARDI 25 NOVEMBRE 2025 : BOOSTEZ VOS SOFTSKILLS

Adoptez les postures efficientes au service de la performance achat

- 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

► Visualiser le programme détaillé

MERCREDI 26 NOVEMBRE 2025 : ASSURER UNE GESTION STRATÉGIQUE DE SON PROJET ACHAT

Intégrez le mode projet pour optimiser vos marchés publics

- Intégrer les fondements de gestion de projet achat
- Appréhender les étapes de planification et de gestion des ressources du projet achat
- S'approprier la méthodologie pour piloter et suivre efficacement son projet
- Appréhender les concepts de gestion des risques dans le contexte d'un projet achat
- Explorer les leviers permettant de créer des synergies entre les acteurs du projet achat

► Visualiser le programme détaillé

JEUDI 27 NOVEMBRE 2025 : LA MÉDIATION : GÉREZ EFFICACEMENT LES CONFLITS DANS VOS MARCHÉS PUBLICS

Intégrer les techniques de la médiation dans votre quotidien

- Cerner les fondamentaux de la médiation dans le cadre des marchés publics
- Appréhender le cadre réglementaire de la médiation appliquée aux marchés publics
- S'approprier les différentes techniques de médiation
- Appliquer le processus de médiation dans la résolution de conflits

► Visualiser le programme détaillé

VENDREDI 28 NOVEMBRE 2025 : NÉGOCIATION COMPLEXE : ATELIER IMMERSIF POUR ACHETEURS ET ENTREPRISES

Transformez les défis de la négociation en opportunités stratégiques

- 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

► Visualiser le programme détaillé

Dates

Paris

24-28/11/2025

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.