



La négociation dans les marchés publics

Niveau de difficulté :

perfectionnement : 🎯🎯

Objectifs

- ✓ Comprendre le cadre juridique
- ✓ Cerner les enjeux de la négociation pour tous les acteurs
- ✓ Sécuriser la mise en place de la négociation

Public

Acheteurs, Responsable Marchés Publics et toute personne amenée à participer aux négociations

Durée 2 jours

Lieu Paris

Prix 1 360 € net de TVA

Contact

Christelle PLUTON-DENNY
Tél. : 06 62 21 46 84

Programme

La négociation

- ✓ Les objectifs
- ✓ Les acteurs
- ✓ Les enjeux

Le cadre juridique

- ✓ Les textes juridiques
- ✓ Les principes fondamentaux
- ✓ La dématérialisation

La négociation dans les procédures de marchés publics

- ✓ Les procédures adaptées
- ✓ Les procédures formalisées
- ✓ Le formalisme dans les documents de la consultation

La mise en œuvre de la négociation

- **La préparation de la négociation :**
 - ✓ La prise en compte du contexte
 - ✓ La connaissance des coûts des fournisseurs et de l'acheteur public
 - ✓ Les objectifs de l'analyse des offres
 - ✓ Les éléments à négocier
 - ✓ Les types de négociation
- **Le déroulement de la négociation**
 - Les outils de négociation
 - Les méthodes de négociation
 - L'entretien de négociation
 - Les différentes stratégies de négociation
- **La conclusion de la négociation**
 - A éviter
 - A retenir

Mise en pratique

Jeu de rôle

