

Savoir négocier dans les marchés publics

Sous domaines C1 - Marchés publics



Programme

Généralités sur la négociation dans les marchés publics

Qu'est-ce que la négociation et quels sont ses enjeux ?

Pourquoi négocier ?

Dans quels cas doit-on et peut-on négocier ?

Sur quoi peut-on négocier ?

Avec qui négocier ?

Qui peut négocier ?

Les différentes formes de négociation

Les principales techniques de négociations

Les différents profils de négociateurs

Connaître les techniques d'influence et les mécanismes d'argumentation

Préparer, conduire et conclure une négociation

Préparer la négociation

Conduire l'entretien de négociation

Conclure la négociation

La traçabilité de la négociation



18 heures - 3 jours

8h00 - 12h00 / 13h00 - 15h00



8 à 12 participants



En présentiel



Public

Responsables et gestionnaires des marchés publics



Pré-requis

Avoir suivi le module « Maîtriser les marchés publics à procédure adaptée »



Objectifs

- Connaître le cadre général de la négociation dans les marchés publics
- Maîtriser les principales techniques de négociation
- Préparer, conduire et conclure une négociation d'achat efficiente

En cas de besoin particuliers (situation de handicap, mobilité,...) ou de désistement, merci d'en informer la cellule formation de la DGRH dans les meilleurs délais et au plus tard 5 jours avant la formation.

CONTACT

formation@dgrh.gov.pf