PROGRAMME DES FORMATIONS

Emilio Cominotti
BP 68
67502 Haguenau Cedex

LA NEGOCIATION DES ACHATS PUBLICS (INITIATION)

PUBLIC
Responsables achats, acheteurs et aides acheteurs du secteur public.
Collaborateurs d'une fonction quelconque impliqués dans une négociation d'achats.
Participants du « processus opérationnel achat » souhaitant approfondir le sujet négo.

DUREE
2 jours (1+1)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Mettre en œuvre des méthodes et des techniques appropriées aux marchés publics, à l'occasion d'une négociation d'achat
- ✓ Préparer de manière optimale la négociation sur les plans économiques, techniques, tactiques et stratégiques
- ✓ Maîtriser les techniques de base de la communication
- ✓ Connaître son style de négociateur et ses voies de progrès

METHODE PEDAGOGIQUE

- → Exposés suivis de discussions
- → Exercices pratiques
- → Utilisation de la vidéo (mises en situations de négociation)
- → Etude de cas concrets

Evaluation en fin de stage par chaque auditeur

INTERVENANT

Emilio Cominotti
Consultant-Formateur
Ancien directeur achats
Diplômé de l'ESAP 2000

Jour 1 :

Les fondements de la négociation

- Définitions, points clefs
- Enjeux de la négo d'achat
- Questions d'éthique et de culture

Négocier dans les Marchés Publics

- ➢ Procédures négociées
- ➢ Dialogues compétitifs
- ➢ ...

La négociation dans le processus d'acquisition

- ➢ quand peut on négocier
- ➢ quand DOIT on négocier
- ➢ quand est-il trop tard ?

La préparation de la négociation

- ➢ les 9 points clés de la négo
- ➢ outils pratiques et techniques

Le processus « négociatoire »

- ➢ ordre de convocation
- ➢ acquisition d'expérience

La négociation proprement dite

- ➢ les phases de la négociation
- ➢ techniques de communication
  - o le verbal / non verbal
  - o le questionnement / l'écoute
- ➢ la conduite d'entretien
- ➢ les styles de négociateurs

L'après négociation

- ➢ l'évaluation
- ➢ le bilan
- ➢ la décision
- ➢ la contractualisation

Jour 2 :

Mises en situations, jeux de rôles avec vidéo, suivis de débriefing et analyses par le groupe et l'intervenant.