

La négociation est une pratique privilégiant le dialogue entre le pouvoir adjudicateur et le fournisseur. Il s'agit d'obtenir le meilleur rapport qualité/prix/service dans une relation gagnant/gagnant. La négociation est une pratique indispensable dans la stratégie achat et notamment sur l'aspect développement durable. Vous souhaitez préparer, mener et conclure efficacement une négociation ?

OBJECTIFS DE FORMATION

- ☞ Cerner les techniques de négociation
- ☞ Préparer et mener efficacement une négociation
- ☞ Conclure une négociation en toute sécurité
- ☞ Apprendre à négocier sur la partie environnementale de l'offre

PROGRAMME DE FORMATION

Connaître le cadre juridique de la négociation en marchés publics

- ☞ Maîtriser les règles des procédures négociées
- ☞ Respecter l'égalité de traitement des candidats et la transparence de la procédure
- ☞ Quelles informations sont communicables lors d'une négociation ?
- ☞ L'inscription de la négociation dans la rédaction des pièces du DCE

Préparer et conduire une négociation

- ☞ Assurer une bonne définition de son besoin pour préparer une bonne négociation
- ☞ Définir en amont les points à négocier et identifier les leviers dont celui environnemental
- ☞ La relation service prescripteur / service acheteur, un binôme au cœur de la réussite lors d'une négociation
- ☞ Comment convaincre son fournisseur ?
- ☞ Gérer la relation client / fournisseur et garantir le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse
- ☞ Analyser le résultat de sa négociation

L'analyse des offres finales et l'attribution

- ☞ Qu'est-ce qu'une offre irrégulière ? Une offre inacceptable ? Inappropriée ?
- ☞ Comment repérer les offres anormalement basses ?
- ☞ Rédiger le rapport d'analyse en prenant en compte la négociation
- ☞ Savoir présenter son projet aux élus et le gain obtenu
- ☞ Informer correctement les candidats non retenus
- ☞ Comment et pourquoi déclarer la procédure infructueuse ?
- ☞ Connaître les documents communicables

A L'ISSUE DE FORMATION

- ☞ Questionnaire d'évaluation en fin de session
- ☞ Attestation de fin de formation



Voir les dates au verso



9h / 17h30



Région HdF (voir au dos)



720€TTC prix public
600€TTC membre CD2E
+ 18€TTC* prix du déjeuner

ATOUPS



1^{ère} partie : vous apprenez à cerner le contexte juridique et général de la négociation.



2nde partie : exercices pratiques et des mises en situation pour apprendre de manière très pratique et opérationnelle les techniques de négociation.



La possibilité d'échanger sur votre pratique, la pédagogie est interactive et basée sur des échanges

PUBLIC



Services prescripteurs (techniciens), responsables ou directeurs techniques, acheteurs, responsables ou directeurs achats, élus



Aucun prérequis



Effectif mini : 4 personnes
Effectif maxi : 12 personnes

Contactez-nous !

Sylvie Daenens
06 40 34 26 28
s.daenens@cd2e.com



- Vendredi 6 mars 2020
- Vendredi 10 avril 2020
- Vendredi 19 juin 2020
- Vendredi 18 septembre 2020
- Vendredi 13 novembre 2020

PRÉINSCRIPTION FORMATION

- ➔ Lille (59)
- ➔ Loos-en-Gohelle (62)
- ➔ Senlis (60)
- ➔ Villers-Bretonneux (80)
- ➔ Laon (02)

Choisissez
votre date

Le bulletin de préinscription est à communiquer **à minima 15 jours avant la date de démarrage** auprès de notre service formation s.daenens@cd2e.com pour nous permettre de vous accompagner dans le montage de votre dossier de financement si besoin.

Suite à cet enregistrement, nous prendrons contact avec vous pour vous communiquer les documents nécessaires à l'enregistrement et la validation de votre inscription, à savoir :

- Bulletin d'inscription
- Conditions générales de vente
- Contrat de formation
- Règlement intérieur

PARTICIPANT(E)

Nom :
Nom de jeune fille⁽¹⁾ :
Prénom :
Date de naissance :
Tél professionnel :
Ligne directe :
Tél personnel ⁽¹⁾ :
E-mail professionnel :
E-mail personnel ⁽¹⁾ :

ENTREPRISE

Raison sociale :
Adresse :
Code Postal :
Ville :
Tél :

Contact formation :
Fonction :
Tél :
Ligne directe :
E-Mail :

RECUEIL DU CONSENTEMENT PRÉALABLE

Merci de veiller à recueillir en interne le consentement de ces personnes et de les informer de leur droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui les concernent, en application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée.

VALIDATION PRÉREQUIS

Fonction :
Ancienneté :
Statut :
Expériences en lien avec la formation :
(indiquez ici vos réalisations, vos missions, vos projets)

PRISE EN CHARGE PRÉVUE

Organisme financeur :
Contact :
Fonction :
Tél :
E-mail :

***Cette formation n'est pas éligible au CPF
Prise en charge possible par votre OPCO***

Vous ou votre
structure êtes
adhérent au
CD2E?

oui non

[+ d'infos](#)

Les informations recueillies dans ce document (sauf facultatives) sont nécessaires pour votre formation au CD2E. Elles font l'objet d'un traitement informatique et sont destinées au secrétariat de l'association. Le CD2E ne cède, ni ne loue ou vend le fichier de ses adhérents à des fins commerciales. Ces données collectées peuvent être utilisées par le service administratif du CD2E à des fins statistiques. En application des articles 39 et suivants de la loi du 6 janvier 1978 modifiée, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de suppression et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication ou rectification des informations vous concernant, veuillez-vous adresser au service administratif du CD2E, Rue de bourgogne Base du 11/19 - 62750 Loos-en-Gohelle - France - Tél. : +33 (0)3 21 13 06 80 contact@cd2e.com