

Négociation dans les Marchés Publics - Niveau 1

Population cible :	tous stagiaires concernés: acheteurs publics, juristes ou rédacteurs en poste ou souhaitant le devenir, ou étudiants L3 min
Objectif pédagogique général du module :	À l'issue de la formation, les participants seront capables de : - Connaître les principales procédures de passation qui permettent le recours à la négociation ; - S'accorder sur l'importance de la préparation et Savoir préparer un dossier de n
Modalités pédagogiques du module :	Méthode Accelerated Learning [®] . AL : Formation à base de mise en situation sur des cas pratiques concrets, débriefing et interactions, remise d'un résumé. Le résumé contient l'essentiel de ce qu'il faut retenir, il est distribué au fur et à mesure. Les cas pratiques sont réalisés sous des formes pédagogiques différentes : travail solo, travail en groupe, quizz, jeux, jeux de rôles selon le sujet. Ce type de formation est considéré comme beaucoup plus efficaces, mais plus fatigant par les stagiaires.
Documents remis :	- Support Powerpoint + corrigés - Supports des résumés - Cas pratiques et Corrigés
Prérequis	Aucun prérequis nécessaire en formation unitaire professionnelle continue, prérequis L3 ou expérience professionnelle pour les étudiants

Durée du module en heures :	7
Critères évalués en fin de module (évaluation par quizz final)	Capacité à : - construire un RC de procédure négocié - préparer les 4 phases - comprendre les cas d'emplois de la négociation. - évaluation en jeu de role lors du module suivant

Temps 0 :

Accueil, Introduction & Tour de table autour des approches déjà réalisées en négociation d'attribution

Temps 1 :

Gérer la négociation dans les marchés publics : les procédures négociées

A l'issue du temps, les stagiaires devront

- comprendre les modifications et les implications dans les règlements de consultation de la procédure concurrentielle avec négociation, ou l'application de ces principes dans le cadre de MAPA ou de PCN

- connaître les principales procédures négociées, et
- mettre en œuvre les différentes étapes de négociation

Support remis :	Support théorique de cours. Corrigé des cas RC Type
Contenu du temps :	- Appréhender les nouvelles procédures et y adapter les relations commerciales - Les MAPA - Les PCN - Cas d'emplois, limites, processus, points de vigilance
Modalités pédagogiques :	explication didactique puis cas pratique de mise en œuvre
Modalités d'évaluation :	Evaluation d'un travail en groupe: cas pratique autour d'un RC à rédiger
Critères évalués :	capacité à intégrer les caractéristiques légales de la Procédure négociée dans un règlement de consultation d'une procédure initialement sans négociation.

<u>Temps 2 :</u>	<u>Mettre en œuvre les quatre phases de la négociation et application à la préparation.</u>
-------------------------	--

A l'issue du temps, les stagiaires devront :	- pouvoir identifier les différentes étapes d'une négociation - connaître les enjeux de la préparation et les appliquer - savoir identifier la nature des informations à collecter pour la préparation d'une négociation. - et à partir des échanges, savoir réaliser un rendu détaillé avec les différentes étapes de la négociation.
Support remis :	- Les 4 phases d'une négociation réussie, et la préparation associée - Grille vierge de préparation - support de cours
Contenu du temps :	- Les phases connaître, comprendre, convaincre, conclure - Intérêt de chacune des phases - Leur préparation
Modalités pédagogiques :	Explication didactique et cas pratique, puis correction collective
Modalités d'évaluation :	Evaluation d'un travail sur cas pratique réalisé en groupe: préparation d'un cas de négociation, et passage en face à face
Critères évalués :	- Vérification de la bonne compréhension des 4 phases. - Vérification de la qualité de la préparation et de la compréhension des 4 phases lors des préparations.

Cette formation existe-t-elle au catalogue en « inter » ?	oui
Peut on la réaliser « chez vous » en intra ?	oui

Cout formation unitaire en Euros HTTTC:	490
Prochaines dates :	07-sept.-22
Conditions financières en intra, hors frais de déplacement	formation en intra possible: 1050 euros Plus frais de déplacements

Modalités : présentiel.

Nous contacter au 09 61 67 23 28

Ou par courriel contact at isap.education