

## Négociation dans les Marchés Publics - Niveau 2

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 leur profil de négociateur ; - Perfectionner leur maîtrise de négociation au travers de mises en situation Et donc: - Comprendre les interactions lors de la négociation - S'acc
Modalités pédagogiques du module :	Méthode Accelerated Learning <sup>®</sup> . 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 :	14
Critères évalués en fin de module (évaluation par quizz final)	Capacité à négocier correctement dans une situation complexe en position d'acheteur

### Temps 0 :

**Accueil, Introduction & Tour de table autour de questions telles que celles abordées au cours du module NEGO PU1 qui le précède**

### Temps 1 :

### **Maitriser les 3 modes de négociation**

A l'issue du temps, les stagiaires devront

- maitriser les 3 modes de négociation les plus classiques,
- acquérir les bases de la résolution de conflit
  
- savoir s'adapter et adapter leur comportement aux 3 modes de négociation.
- identifier les modes de négociation les plus appropriés à

Support remis :	leurs propres profils de négociateur et savoir adapter ce profil aux circonstances. Support des résumés. Feuille d'analyse des modes
Contenu du temps :	- le mode conflit - le mode compromis - le mode consensus
Modalités pédagogiques :	définitions, jeu de rôle, débriefing, comparaison
Modalités d'évaluation :	Evaluation lors des préparations des jeux de rôles
Critères évalués :	capacité à préparer et dérouler une négociation dans le mode consensuel malgré un cas qui les pousse au mode conflit.

## **Temps 2 :**

## **Les conditions de réussite du mode consensuel**

A l'issue du temps, les stagiaires devront :	- connaître les concepts de l'écoute active et de la recherche de l'intérêt de l'autre - savoir mettre ces concepts en œuvre et savoir évaluer le travail personnel sur le profil de négociateur pour y arriver.
Support remis :	Support des résumés
Contenu du temps :	Ecoute active Assertivité Gestion de l'agressivité Gestion des passifs le questionnement actif: les formes de questionnement.
Modalités pédagogiques :	Alternance jeux de rôles, théorie, et débriefing, précédés systématiquement d'une préparation
Modalités d'évaluation :	Jeux de rôles en sous groupes
Critères évalués :	Capacité à adapter le cas proposé à l'objectif assigné par les sous groupes: sortir du conflit par le haut, maintenir la pression sur l'interlocuteur par l'écoute active

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

Cout formation unitaire en Euros HTTC:	980
Prochaines dates :	08 septembre 2021 09 septembre 2021
Conditions financières en intra, hors frais de déplacement	formation en intra possible: 2100 euros Plus frais de déplacements

Modalités : présentiel.

Nous contacter au 09 61 67 23 28

Ou par courriel contact at isap.education