

Négociation dans les Marchés Publics - Niveau 2

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 [®] . 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

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 leurs propres profils de négociateur et savoir adapter ce profil aux circonstances.

Support remis :

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

Temps 3 :**Conduire un entretien de négociation :
Application à la négociation d'attribution
concurrentielle**

A l'issue du temps, les stagiaires devront :

- connaître les différents leviers d'une négociation concurrentielle d'attribution
- savoir préparer une négociation concurrentielle facile
- pouvoir maîtriser l'entretien de négociation concurrentielle pour atteindre les objectifs en tenant compte des contraintes imposées par le Code
- savoir repérer les signaux d'approbation et savoir trouver le bon timing vis-à-vis de son interlocuteur en respectant les intérêts de l'entreprise ou de l'organisation.

Support remis :

Support des résumés

Contenu du temps :

Corrigé du cas
Les 6 leviers.
Application à la négociation d'attribution
Application à la préparation de la négociation d'attribution (phase convaincre)
Maintenir l'égalité de traitement

Modalités pédagogiques :

Jeux de rôles avec préparation, théorie préliminaire, débriefing

Modalités d'évaluation :

Jeu de rôles pour les stagiaires

Critères évalués :

Capacité à mettre en œuvre la négociation d'attribution selon les concepts expliqués.

Nous contacter au 09 61 67 23 28

Ou par courriel contact@isap.education