

FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

Négociation dans les Marchés Publics - Niveau 1

Code du module

NEGO PU 1

Généralités

<u>Population cible :</u>	tous stagiaires concernés: acheteurs publics, juristes ou rédacteurs en poste ou souhaitant le devenir, ou étudiants L3 min
Objectifs pédagogiques généraux 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 heures

Déroulé pédagogique (fiche synthétique, n'hésitez pas à demander la fiche détaillée)

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**

Contenu du temps :
- Appréhender les nouvelles procédures et y adapter les relations commerciales
- Les MAPA
- Les PCN

Modalités pédagogiques : - Cas d'emplois, limites, processus, points de vigilance
explication didactique puis cas pratique de mise en œuvre

Temps 2 :

Contenu du temps :

Modalités pédagogiques :

Mettre en œuvre les quatre phases de la négociation et application à la préparation.

- Les phases connaître, comprendre, convaincre, conclure
 - Intérêt de chacune des phases
 - Leur préparation
- Explication didactique et cas pratique, puis correction collective

Aspects commerciaux et relations avec les certificats :

Dates prévues:

mercredi, mai 22, 2024

Disponible en intra ?

formation en intra possible: 1050 euros Plus frais de déplacements

Relation avec le diplôme RNCP niveau 6 :

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du Diplôme RNCP niveau 6 de l'ISAP

Relation avec le CFP 'expertise achats FCS' :

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du CFP 'Expertise achats FCS' de l'ISAP.

Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'

Cette formation peut vous être prise en compte dans l'obtention du CFP 'Apréhender la réglementation' de l'ISAP.

Relation avec le CFP 'manager de l'Achat Public'

Pas de prise en compte

Conditions des formations en intra (chez vous) :

- Remise de 1,5% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
- Décalage possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15.

Prix et conditions des formations en inter-entreprise (à Paris) :

- Si la date n'est pas encore fixée ci dessus :
 - 490 euros par jour pour 1 personne. (pas de TVA)
 - 740 euros par jour pour 2 personnes (pas de TVA).

Vous choisissez la date avec nous, et vous bénéficiez de **3 avantages « first customer »** :

1. Vous bénéficiez d'emblée d'une remise de 3% par mois entier pour toute planification à l'avance avec un maximum de 10%, dès le contrat signé.
 2. S'il y a d'autres inscrits à cette formation, vous bénéficierez, en plus, de 10% de réduction supplémentaire pour tout stagiaire supplémentaire, jusque 30% maximum. Décalage de dates devient naturellement impossible.
 3. En contrepartie, si votre entreprise est la seule à s'inscrire à ces dates à j-15, vous acceptez alors que la formation se fasse dans vos locaux, au même prix et vous prenez en charge les frais de déplacement du formateur. Dans ce cas, le décalage de dates ou l'annulation est possible jusque J-15. Paiement 100% pour toute annulation après J-15
- Si la date est déjà fixée (inscrite plus haut) :
 - 400 euros par jour par personne, prix ferme, non remisable. Paiement 100% pour toute annulation après J-15. (pas de TVA)

Pour tout renseignement (obtenir la fiche détaillée, des questions sur les reconnaissances vers l'ISAP, etc...) :

Par téléphone : 0961672328

Par mail : contact@isap.education,