

FICHE SYNTHETIQUE DE MODULE DE FORMATION

Négociation dans les Marchés Publics - Niveau 2

Code du module

NEGO PU 2

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 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 mais avoir suivi la formation niveau 1

Durée du module en heures :

14 heures

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

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 :

Contenu du temps :

Maitriser les 3 modes de négociation

- le mode conflit
- le mode compromis

Modalités pédagogiques : - le mode consensus
définitions, jeu de rôle, débriefing, comparaison

Temps 2 :

Contenu du temps :

Les conditions de réussite du mode consensuel

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

Temps 3 :

Contenu du temps :

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

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

Aspects commerciaux et relations avec les certificats :

Dates prévues:

23,24 juin 2024

1 er Juillet 2024

Disponible en intra ?

formation en intra possible: 2100 euros Plus frais de déplacements

Relation avec le diplôme RNCP niveau 6 :

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

Relation avec le CFP 'expertise achats

Cette formation peut être prise en compte dans l'obtention du

FCS' :	CFP 'Expertise achats FCS' de l'ISAP.
Relation avec le CFP 'appréhender la réglementation'	Pas de prise en compte
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,