

LA NEGOCIATION EN MARCHE PUBLIC

Public concerné :

Acheteur, technicien ou agent public non juristes amenés à intervenir dans les procédures de marchés publics

Objectifs pédagogiques :

- Intégrer les dispositions réglementaires des marchés publics
- Préparer et conduire une négociation

Prérequis :

Connaissance de base des marchés publics.

Formation destinée aux stagiaires non-juristes ayant appris « sur le tas ».

Durée de la formation et modalités d'organisation :

- 1 jour (7 heures)
- 8 personnes maximum par session

Délai de prévenance :

- 2 semaines avant la date de la formation en distanciel.
- 2 mois pour une formation en INTRA (nous contactez en cas de besoin urgent)

Tarif (TVA inclus) :

- Formation en DISTANCIEL : 850€ net de TVA / pers
- Pour une formation en INTRA, contactez-nous afin d'obtenir un devis

Moyens et méthodes pédagogiques :

Exposé + Cours illustré sur support Power Point

Profil du formateur :

Nos formateurs sont des cadres ou ex cadres de l'administration en tant que responsable d'un service des marchés publics (DESS avec plus de 10 ans d'expériences).

Modalités d'évaluation :

En fin de formation quizz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et un questionnaire d'évaluation/satisfaction. Une attestation de participation est remise en fin de session

Moyens techniques :

- Formation en présentiel : la salle utilisée doit être équipée d'un rétroprojecteur ainsi que d'une connexion internet
- Formation en distanciel : l'outil de visio est K meet

Cette formation vous intéresse ?

Contactez-nous :

Tel : 03.73.61.02.04

Courriel : j.andre@mpconsultant

Contenu de la formation :

INTRODUCTION

- Tour de table pour connaître les attentes des participants

CADRE DE LA NEGOCIATION

- Définition
- Cadre réglementaire
- Procédure permettant la négociation
- Les objectifs de la négociation

LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATION DANS LES MARCHES PUBLICS

- Les négociations internes
- Les négociations externes

LES PRINCIPES DE LA NEGOCIATIONS

- Egalité de traitement des candidats
- Transparence des procédures
- Confidentialité des échanges et des offres
- Loyauté des relations contractuelles

LES DIFFERENTES FORMES DE NEGOCIATION

- Négociation directe
- Négociation écrite
- Négociation mixte

QUE PEUT-ON NEGOCIER ?

- Caractéristiques principales du marché
- Clauses non substantielles
- offres irrégulières, inappropriées ou inacceptables

AVEC QUI NEGOCIER ?

- Négocier avec un candidat
- Négocier avec plusieurs candidats

LA PREPARATION ET LE DEROULEMENT DE LA NEGOCIATION

- Les 5 phases de la négociation (introduction, consultation, confrontation, conciliation et conclusion)
- Formalités et traçabilité (orale/écrit, présentiel/distanciel, délai)
- Classement des offres et rapport d'analyse des offres
- Mise au point des pièces contractuelles
- Refus de négocier ?

CAS PRATIQUE

CONCLUSION

- Quizz d'évaluation des acquis et de satisfaction