

Négocier efficacement vos achats publics

-Référence: **SP-16**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Préparer et organiser une négociation.
- Mener une négociation dans le cadre d'un marché public.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable des services marchés ayant en charge la négociation et la passation des marchés publics. Agent ayant en charge la négociation et la passation des marchés publics.

Programme

- **Les formes de négociation offertes par le Code des Marchés Publics**
 - Les procédures ouvertes à la négociation.
 - Le recours à une procédure négociée.
 - Les limites réglementaires à la négociation.
- **La négociation dans le domaine des achats publics**
 - La différence entre négociation, information et mise au point.
 - Le système de négociation : contexte, acteurs, structures, stratégies, processus.
- **Préparer la négociation**
 - Déterminer les points de négociation possible, travail à partir du cahier des charges.
 - Choisir la stratégie de négociation.
 - Faire le choix du ou des négociateurs.
 - Rédiger les documents du marché en vue de négocier. Écrire l'argumentaire.
- **Mener la négociation**
 - Les conditions matérielles.
 - La conduite de la négociation par l'acheteur.

- Les phases et les étapes de la négociation.
- **Conclure un accord négocié**
 - Arrêter une négociation.
 - Identifier les avantages, les contreparties, les points de concession.
 - Faire la synthèse de la négociation.
 - Faire l'ajustement de l'offre initiale et la contractualisation des concessions.
- **Faire le bilan de la négociation**
 - Vérifier le respect des termes prévus de la négociation.
 - Valider le contrat négocié (PRM, instance de contrôle).
 - Contrôler l'application des points négociés.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc