



LYMAE FORMATION

Expertise Droit et Pratique des Contrats Publics

PROGRAMME DE FORMATION

LA NEGOCIATION DANS LES MARCHES PUBLICS

Durée : 2 jours

Objectifs :

- Déterminer et fixer ses objectifs ;
- Connaître les principales procédures de passation qui permettent le recours à la négociation ;
- Situer la négociation dans son contexte et évaluer les rapports de force en présence ;
- Choisir une stratégie de négociation en fonction des contraintes imposées par le CMP ;
- Savoir préparer, conduire et conclure une négociation méthodiquement ;
- Savoir formaliser et évaluer le résultat d'une négociation ;
- Comprendre le processus de la négociation ;
- Maîtriser les méthodes d'analyse par le comportement ;
- Optimiser ses performances personnelles pour convaincre le fournisseur ;

Rappel du contexte de la négociation dans le processus d'achat public

Les procédures de passation : celles permettant la négociation, celles interdisant la négociation ;

Les mentions à prévoir au règlement de consultation en cas de négociation ;

Les éléments négociables.

Les plages de négociation et la fixation des objectifs

La définition des plages de négociation en fonction des critères ;

La globalisation des plages de négociation ;

Comment évaluer la plage de négociation sur le prix ;

Se fixer des objectifs en fonction de données multicritères ;

Définir les axes d'amélioration et savoir les mettre en pratique.

Comprendre le processus de la négociation

La préparation de la négociation (interne et externe) ;

La demande des parties ;

Principes de négociation ;

- rationalité
- somme positive
- équivalence
- réciprocité
- distribution

La négociation : un processus contingent.

Identifier ses marges de manœuvre pour la négociation

L'évaluation des rapports de force et leur prise en compte à la négociation ;
Les marges de manœuvre en fonction du contexte économique et autres paramètres ;
L'ajustement et le rapprochement avant, pendant et après négociation ;
La fixation de limites et tolérances ;
Le principe des 3H (Hypothèses Hyper Hautes) ;
L'argumentation sur une hypothèse haute et basse ;
L'hypothèse de repli.

Maîtriser les méthodes d'analyse par le comportement

Les composantes de la communication non verbale ;
Le contact visuel ;
Le timbre et le volume de la voix ;
L'expression du visage.

Optimiser ses performances personnelles pour convaincre le fournisseur

L'assertivité ;
La préparation intellectuelle et mentale ;
Etre en synchronisation avec son interlocuteur ;
Analyser le profil de personnalité de son interlocuteur ;
La mise en place de stratégie en fonction des contraintes du code des marchés publics.

Apprendre à gérer des négociations en situation complexe et conflictuelle

Détecter les situations conflictuelles et complexes ;
Les attitudes et les comportements spontanés dans le cadre d'une difficulté ;
Les étapes clés pour le traitement d'un différend (Tension, Identification, Neutralisation, Accord) ;
Savoir passer de la négociation conflictuelle à la négociation coopérative ;
Gérer ses émotions et son stress ;
Utiliser l'interruption de séance comme phase de diagnostic ;
La règle des 4C (Crédibilité, Cohérence, Congruence, Connivence).

Définir efficacement les techniques et outils de conclusion

Résumer les différents points négociés ;
Confirmer les bases de la négociation ;
Vérifier la bonne compréhension des points défendus ;
Valoriser la fin de l'entretien ;
L'évaluation de la négociation ;
La conclusion gagnant/gagnant.

Cas pratiques en alternance avec la théorie

- Mise en situation de négociation selon plusieurs scénarios possibles
- Définir des objectifs de négociation à partir de scénarios imposés
- Etude et analyse du langage non verbal et affirmation de soi