

Négociation avancée dans les marchés publics : techniques et stratégies

Lien : https://afrique-formation.com/formation/negociation-avancee-dans-les-marches-publics-techniques-et-strategies

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MP131

CATÉGORIE
Ingénierie de la commande publique

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le cadre juridique applicable à la négociation dans les marchés publics.
- Préparer efficacement une stratégie de négociation adaptée aux enjeux du marché.
- Maîtriser les techniques avancées de communication, d'influence et de persuasion.
- Identifier les leviers de création de valeur lors des négociations.
- Négocier les principales clauses financières, techniques et contractuelles.
- Gérer les situations complexes, les conflits et les négociations sensibles.
- Utiliser les outils numériques pour préparer et piloter les négociations.
- Renforcer la performance contractuelle et la maîtrise des risques.
- Optimiser les résultats des négociations dans le respect des principes de transparence et d'équité.
- Développer une expertise opérationnelle en négociation stratégique des marchés publics.

POUR QUI ?

- Responsables des marchés publics
- Acheteurs publics
- Responsables des achats et des approvisionnements
- Juristes spécialisés en contrats publics
- Contract Managers et gestionnaires de contrats
- Responsables conformité et contrôle interne
- Chefs de projets publics
- Directeurs administratifs et financiers
- Cadres des ministères, collectivités territoriales et établissements publics
- Entreprises soumissionnaires aux marchés publics et leurs responsables commerciaux
- Toute personne impliquée dans la préparation, la conduite ou le suivi des négociations dans les marchés publics.

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS

- Principes, objectifs et limites de la négociation publique
- Cadre juridique des procédures avec négociation
- Éthique, transparence et égalité de traitement des candidats

2 / PRÉPARATION STRATÉGIQUE DE LA NÉGOCIATION

- Analyse des besoins et des objectifs de négociation
- Collecte d'informations et analyse du marché fournisseurs
- Définition des marges de manœuvre, BATNA et stratégie de négociation

3 / ANALYSE DES OFFRES ET LEVIERS DE NÉGOCIATION

- Évaluation des offres techniques et financières
- Identification des leviers de création de valeur
- Analyse des coûts, des risques et des performances attendues

4 / TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVANCÉES

- Techniques de communication, d'influence et de persuasion
- Gestion des objections et résolution des désaccords
- Négociation collaborative et approche gagnant-gagnant

Afrique Formation

5 / NÉGOCIATION DES CLAUSES CONTRACTUELLES

- Prix, délais, garanties et niveaux de service (SLA)
- Clauses de révision, pénalités et gestion des modifications
- Répartition des responsabilités et allocation des risques

6 / GESTION DES SITUATIONS COMPLEXES ET DES CONFLITS

- Négociation en contexte de tension ou de crise
- Gestion des conflits avec les fournisseurs
- Médiation, conciliation et prévention des contentieux

7 / NÉGOCIATION DANS LES PROJETS COMPLEXES

- Marchés d'infrastructures, PPP et projets numériques
- Négociation avec des groupements et consortiums
- Gestion des parties prenantes et coordination multidisciplinaire

8 / OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION ET DIGITALISATION

- Outils numériques de préparation et de suivi des négociations
- Analyse de données et intelligence artificielle au service de la négociation
- Tableaux de bord et indicateurs de performance

9 / PILOTAGE DE LA PERFORMANCE CONTRACTUELLE

- Suivi des engagements négociés
- Mesure des gains financiers et opérationnels
- Retour d'expérience et amélioration continue des pratiques

10 / CAS PRATIQUES ET SIMULATIONS DE NÉGOCIATION

- Jeux de rôle sur différents types de marchés publics
- Analyse de cas réels de négociations complexes

Afrique Formation

- Élaboration d'une stratégie complète de négociation et débriefing collectif

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Afrique Formation

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés