



Techniques de négociation dans l'achat public : optimisez vos marchés tout en respectant le cadre réglementaire

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/techniques-de-negociation-dans-lachat-public-optimisez-vos-marches-tout-en-respectant-le-cadre-reglementaire>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
AP09

 CATÉGORIE
**Performance
Opérationnelle et
Maîtrise des Risques**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre le cadre juridique de la négociation dans l'achat public
- ✓ Préparer efficacement une stratégie de négociation
- ✓ Analyser les offres et identifier les leviers de négociation
- ✓ Maîtriser les techniques de communication en situation de négociation
- ✓ Conduire des entretiens de négociation structurés et efficaces
- ✓ Gérer les situations conflictuelles ou complexes
- ✓ Optimiser les coûts tout en respectant les règles de la commande publique
- ✓ Développer des relations fournisseurs équilibrées et performantes
- ✓ Capitaliser sur les expériences de négociation pour progresser

👥 POUR QUI ?

- ✓ Acheteurs publics
- ✓ Gestionnaires de marchés publics
- ✓ Responsables de la commande publique
- ✓ Directeurs administratifs et financiers (DAF)
- ✓ Juristes en droit public
- ✓ Responsables achats
- ✓ Chefs de service achats
- ✓ Contrôleurs de gestion publique
- ✓ Consultants en achats et négociation
- ✓ Toute personne impliquée dans les processus d'achat public



Programme détaillé

1 / Introduction à la négociation dans l'achat public

- Définition et enjeux de la négociation
- Spécificités du contexte public
- Limites juridiques de la négociation

2 / Cadre réglementaire de la négociation

- Code de la commande publique
- Procédures autorisant la négociation
- Principes d'égalité et de transparence

3 / Préparation de la négociation

- Analyse du besoin et du marché
- Définition des objectifs
- Construction de la stratégie de négociation

4 / Analyse des offres fournisseurs

- Lecture technique et financière des offres
- Identification des marges de négociation
- Benchmark des propositions

5 / Stratégies de négociation efficaces

- Approches gagnant-gagnant
- Techniques de concession
- Gestion des priorités

6 / Techniques de communication en négociation

- Communication verbale et non verbale
- Écoute active
- Gestion des tensions

7 / Conduite des entretiens de négociation

- Structuration des réunions
- Gestion du temps et des échanges
- Prise de décision

8 / Gestion des situations complexes

- Négociations conflictuelles
- Blocages et désaccords
- Recherche de compromis

9 / Négociation et performance achat

- Optimisation des coûts
- Qualité et performance fournisseurs
- Création de valeur publique

10 / Suivi et capitalisation des négociations

- Documentation des accords
- Suivi des engagements fournisseurs

- Amélioration continue des pratiques

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

 29 Juin au 03 Jul. 2026

 Présentiel -

 31 Août au 04 Sep. 2026

 Présentiel -

 26 au 30 Oct. 2026

 Présentiel -

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@afrique-formation.com

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>