

obe^a



JEUDI 6 FEVRIER 2025

www.obea.fr

La négociation d'achat

OBJECTIFS

- Optimiser sa relation avec le fournisseur
- Préparer et mener une négociation

PUBLIC

Acheteurs publics

PROGRAMME

1- La négociation et le code des marchés publics

- Rappels sur les procédures offrant la possibilité de négocier
- Les limites de la négociation
- Les pratiques observées dans les structures publiques

2- Ce qu'est la négociation dans le domaine des achats

- La différence entre négociation et marchandage
- L'environnement de la négociation :
 - Les acteurs
 - Les enjeux
 - Les stratégies
 - Les processus

3- Les phases d'une négociation réussie

- La préparation de la négociation :
 - L'analyse du cahier des charges avec le service concerné
 - L'identification des points négociables
 - La définition de la stratégie de négociation
- La négociation orale :
 - Les techniques de communication propres à la négociation
 - Savoir contourner les situations de blocage
- La négociation écrite

4- La formalisation de l'accord

- Savoir conclure une négociation
- Les outils de contrôle du respect des termes de la négociation

TOUTES LES SESSIONS