AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



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

Afrique Formation

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
- Toute personne impliquée dans les processus d’achat public

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



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

Afrique Formation

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

Afrique Formation

- 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

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 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