

Ref. : 6821314

Duration :  
1 jour - 7 heures

Pricing :  
HT (TVA in effect) : 670 €  
NET (non-taxable) : 670 €

# LA NÉGOCIATION POUR LES ACHATS DE TRAVAUX

Réussir ses négociations en intégrant les particularités du domaine

Les marchés de travaux peuvent avoir une fâcheuse tendance à dériver dans le temps ou financièrement au moment de l'exécution. Bien définir son besoin, apporter une agilité contractuelle pré-négociée lors de l'acte d'achat et savoir réagir face aux réclamations font partie des clés pour sécuriser ce type de marché.

## OBJECTIVES

- Maîtriser les points clés de la négociation en achats de travaux
- Identifier les inducteurs de coûts et dérives potentielles et les leviers de négociation
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation adaptée

## CONCERNED PUBLIC

Acheteurs, prescripteurs et toute personne amenée à négocier des achats de travaux

## PREREQUISITE

Connaître le cadre juridique de la négociation et avoir une pratique des marchés publics de travaux

## COMPÉTENCES ACQUISES

Anticiper les risques de dérives et acquérir les méthodes pour bien négocier les achats de travaux

## PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

## PROGRAM

### La négociation pour les achats de travaux

#### Rappeler le contexte spécifique des travaux pour une négociation

- Rappel des enjeux sur les marchés de travaux
- Décomposition des coûts et analyse des offres financières dans les marchés de travaux
- Focus sur les inducteurs de coûts

#### BRAINSTORMING participatif sur les inducteurs de coûts dans différentes situations d'achats de travaux

#### Identifier les facteurs clés et les bases d'une négociation réussie dans les achats de travaux

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Les différentes méthodes de négociation et leur utilisation
- Analyse du contexte : étude des enjeux et du rapport de force entre l'acheteur et le fournisseur
- Etude du montage des offres financières et des leviers potentiels de négociation
- Elaborer une tactique de négociation adaptée dans les marchés de travaux lors de la phase de consultation

#### MISE EN SITUATION et JEU DE RÔLE autour de la négociation dans les marchés de travaux (2 cas)



BY ABILWAYS

## Anticiper les dérives et risques à anticiper dans les marchés de travaux

- Les dérives temporelles
- Les dérives financières
- Les changements de périmètre
- Autres événements impactant l'exécution du marché

## Négocier en cours d'exécution du marché

- Négocier des travaux supplémentaires – focus sur les bonnes pratiques
- Négocier dans le cadre d'un litige

## MISE EN PRATIQUE d'une négociation complexe en cours d'exécution du marché

### TRAINERS

Mélanie  
SPAGNUOLO

### MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

#### Moyens Humains et techniques

Équipe pédagogique :

Un expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

### LIEUX ET DATES :

À distance  
14 juin 2021

Paris  
13 déc. 2021

