



# TECHNIQUES DE NÉGOCIATION DANS L'ACHAT PUBLIC - NIVEAU 1

## S'approprier la boîte à outils du parfait négociateur

La négociation trouve toute sa place dans le processus des achats et des marchés. Les acheteurs doivent être en mesure de saisir et d'exploiter cette opportunité qui est un véritable levier pour accroître la valeur des achats publics.

Réussir sa négociation, au-delà du cadre juridique, dépend de quelques techniques à acquérir pas à pas.

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : 6819131

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1335 € HT  
Collectivité : 1335 € NET

Repas inclus

Code Dokelio : 106089

### LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

03 et 04 déc. 2025

- 03/12/2025 09:00 --> 04/12/2025 17:30 à À distance

### OBJECTIFS

- Préparer et conduire une négociation d'achat
- Utiliser les outils et les marges de manœuvre constructives, efficaces et éthiques
- Analyser le résultat de sa propre négociation afin d'identifier des axes d'amélioration et de performance comportementale

Sur l'année 2023, le taux d'atteinte des objectifs est de 5/5

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables, chefs de services, acheteurs et toute autre personne amenée à négocier dans le cadre de son activité et souhaitant perfectionner son approche et ses méthodes de négociation

### PRÉREQUIS

Connaître la réglementation générale de la négociation dans l'achat public ou avoir suivi la formation « Le cadre juridique de la négociation »

### COMPÉTENCES ACQUISES

Acquérir des méthodes efficaces pour mener à bien une négociation efficiente et éthique. Un quiz d'évaluation doit obligatoirement être rempli à l'issue de la session pour valider les acquis de la formation.

### PROGRAMME

Pendant  
Techniques de négociation dans l'achat public - Niveau 1



1er jour

## Comprendre le processus de la négociation

- Définir la négociation d'achat gagnant-gagnant
- Intégrer le fondement de la négociation
- S'approprier les logiques de la négociation
- Identifier les différentes phases de la négociation

## Préparer la négociation

- Définir l'objet de la négociation et les points à négocier
- Analyser les atouts et les faiblesses de la négociation : utilisation de la matrice FFOM
- Identifier l'espace négociable et la zone d'accord possible
- Gérer la phase d'objection et les concessions
- Définir les comportements à adopter
- Choisir les techniques de communication pour valider ses hypothèses de négociation, objecter et convaincre
- Décliner les scénarios possibles et les stratégies à mettre en œuvre et identifier ses leviers d'action
- Structurer les étapes de la négociation
- Assurer l'organisation matérielle de la négociation

## Conduire l'entretien de négociation

- Accueillir et prendre la mesure de son interlocuteur
- Entrer en matière et cadrer la négociation
- Vérifier et/ou identifier les attentes de son interlocuteur, valider ses hypothèses de départ
- Faire ou solliciter des propositions
- Évaluer les propositions et repérer leurs contraintes
- Savoir conclure la négociation

2e jour

## S'entraîner à la négociation (sur la base de jeux et de mises en situation)

### ÉTUDES DE CAS

#### Jeux de rôles acheteur/vendeur

- Construire un scénario (sur la base de cas simples à développer)
- Préparer la négociation (clauses à négocier, objectifs, arguments, objections, ordre des clauses) en groupes (un groupe d'acheteurs, l'autre de vendeurs)
- Jouer le scénario préparé en face à face
- Observer et rapporter les points qui font progresser la négociation ou ceux qui la freinent

## Débriefing et apports sur les négociations (en groupe)

- Échanger et solliciter les informations
- Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation
- Déceler les scénarios à risque et éviter l'altération des échanges
- Identifier les typologies de comportement
- Utiliser les bonnes transactions
- Créer les conditions d'un dialogue constructif
- Préserver une relation durable avec son interlocuteur

*Cette formation est entièrement consacrée aux techniques de négociation et n'aborde pas les aspects juridiques des marchés publics. Ceux-ci sont traités dans la formation [Le cadre juridique de la négociation](#).*

## INTERVENANTS





Spiridion NITTIS

Consultant-formateur en Négociation & Achats. 25 ans de Management. Achats & Ventes en entreprise.

Mélanie SPAGNUOLO

BUY THE MOON

Mathieu BREL-AUFFRAY

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

