

Négocier dans le cadre de marché public



PUBLIC



- ☑ Toute personne susceptible de conduire une opération de négociation.

OBJECTIFS



- ☑ Préparer efficacement une négociation.
- ☑ Apprendre et mettre en œuvre les bonnes pratiques de la négociation.

LES + DE LA FORMATION



- ☑ Prise en considération du contexte hospitalier public.
- ☑ Jeux de rôles tirés de situations réelles et permettant la mise en œuvre de la méthodologie enseignée.

PROGRAMME

Comprendre les fondamentaux de la négociation

- Les enjeux de la négociation.
- La négociation dans le contexte des marchés publics.
- Cas pratique : des exemples de négociations réussies et de négociations échoués.

Acquérir les réflexes pour une négociation réussie

- Les différents types de négociations.
- Les différents styles de négociateurs.
- La préparation de la négociation.
- Le comportement à adopter.

Savoir mener une négociation

- Les tactiques à mener.
- Les phases de la négociation.
- Pourquoi la négociation a-t-elle échoué ?

Rédiger les principales clauses de négociation dans vos marchés

- Le *vade-mecum* du négociateur.

DATES



21 mai 2019

14 novembre 2019

INFORMATIONS



Durée et lieu

La formation se déroule à Paris pendant une journée de 7 heures (9h30-12h30 – 13h00-17h00).

Tarif : 650 €