



CENTRE NATIONAL
DE LA FORMATION

DRT.65

Négociation dans les marchés publics

Référence :

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1300 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1510 € HT/ jour / groupe

<https://www.cnfce.com/formation-negociation-dans-les-marches-publics>

Formation négociation dans les marchés publics : maîtriser le cadre juridique

Remporter un **appel d'offre** auprès d'un marché public représente une opportunité unique pour une entreprise de se développer et d'acquérir de nouveaux clients. En suivant notre **formation négociation dans les marchés publics**, vous pourrez, en seulement **2 jours en inter ou intra entreprise**, mettre toutes les chances de votre côté en sachant **négozier efficacement** pour arriver à un résultat qui répondra aux attentes des deux parties. L'apport théorique et pratique de cette formation permet aux employés de votre entreprise d'être au fait de la réglementation des marchés publics, dont les règles de transparence et de concurrence, mais surtout de maîtriser les **codes de la négociation**.

Nos formations sur les marchés publics tiennent compte de la réforme du code de la commande publique en date du 01/04/2019.

Objectifs pédagogiques

- Négocier après publicité et mise en concurrence d'un appel d'offre
- Respecter les règles de concurrence et de transparence
- Maîtriser les avantages et les contraintes de la négociation dans le cadre de l'achat public

Programme

S'approprier le champ d'application de la [négociation dans un appel d'offre](#)

- En dessous des seuils des marchés formalisés
- Au dessus des seuils des marchés formalisés
- Identifier le rôle de la Commission d'appel d'offres des collectivités territoriales dans la procédure négociée

Prendre connaissance des catégories de marchés négociés

- Mise au point sur les marchés négociés, passés après publicité préalable et mise en concurrence
- Mise au point sur les marchés négociés passés sans publicité préalable, ni mise en concurrence

Identifier les [avantages de la négociation](#)

- Evaluer son influence sur le prix
- Evaluer son influence sur la quantité
- Evaluer son influence sur la qualité
- Evaluer son influence sur le délai
- Appréhender les garanties de bonne exécution du marché

Réaliser l'analyse des contraintes de la négociation

- Appréhender la notion d'égalité de traitement
- Etre au fait sur la notion de transparence
- Exemples de jurisprudence du Conseil d'Etat

Conclusion et évaluations de la formation négociation marchés publics

Programme daté du 13/01/2021

Public & prérequis

Public cible

Tous intervenants dans le domaine des [marchés publics](#) (Collectivités Territoriales, Etablissements Publics et sociétés soumissionnaires)

Pré-requis

Etre familiarisé avec la pratique des marchés publics pour suivre la formation négociation dans les marchés publics



Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Apports méthodologiques
- Etudes de cas
- Support de cours **formation négociation dans les marchés publics**

Évaluation des acquis en fin de formation



Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
28-10-2021	29-10-2021	CLASSE VIRTUELLE
09-11-2021	10-11-2021	PARIS
29-11-2021	30-11-2021	LILLE
14-12-2021	15-12-2021	BORDEAUX
17-01-2022	18-01-2022	PARIS
03-02-2022	04-02-2022	LILLE
28-02-2022	01-03-2022	NANTES
14-03-2022	15-03-2022	LYON
24-03-2022	25-03-2022	BORDEAUX
04-04-2022	05-04-2022	PARIS
09-05-2022	10-05-2022	NANTES
24-05-2022	25-05-2022	BORDEAUX
02-06-2022	03-06-2022	LILLE
14-06-2022	15-06-2022	LYON
12-07-2022	13-07-2022	PARIS

03-08-2022	04-08-2022	LILLE
29-08-2022	30-08-2022	NANTES
13-09-2022	14-09-2022	LYON
22-09-2022	23-09-2022	BORDEAUX
11-10-2022	12-10-2022	PARIS
02-11-2022	03-11-2022	LILLE
21-11-2022	22-11-2022	NANTES
06-12-2022	07-12-2022	LYON
20-12-2022	21-12-2022	BORDEAUX

