

ABC Techniques de négociation dans les marchés publics

Quand en quoi négocier?

Nombre de sessions: 4

Description

En tant que responsable des achats et commandes ou comme responsable de la gestion des Marchés Publics vous recherchez la solution la plus avantageuse pour vos services. Dans ce cadre vous ressentez le besoin de négocier avec vos fournisseurs et prestataires.

Durant ces pourparlers un tas de questions se posent:

- Quelles sont les limites posées par la législation?
- Doit on négocier avec tous les candidats? Doit on négocier avec tous ensemble ou séparément ?
- Peut on négocier sur certains points ou doit on reprendre la totalité de l'offre dans ces négociations?
- Est qu'il y a des points sur lesquels on ne peut pas négocier?
- Dans quelles méthodes de passation la négociation est elle possible?
- Comment négocier?
- ...

Les réponses sur ces questions et bien d'autres vous aideront à obtenir un meilleur résultat et vous préserveront des conséquences néfastes des procédures de recours.

Cette formation vous apportera le cadre juridique adéquat à entamer les pourparlers avec les candidats et vous fournira une réponse aux questions posées.

Programme

- Schéma des différentes procédures
- Les grands principes à respecter
- les possibilités de négocier dans les différents types de procédures?
- Les limites matériels et temporaires de la négociation?
- Les exigences à respecter dans les cahier de charges
- La formule BAFO et la motivation ultérieure
- Comment négocier? Techniques de négociation
- ...

A qui cette formation s'adresse-t-elle

Cette formation est destinée aux services d'achats, aux services juridiques, aux responsables des marchés publics et à tous les organes décisifs et financiers des PA et à leurs collaborateurs.

Enseignant

Prof. Rudi Claey, juriste spécialisé dans les domaines marchés publics, assurances et responsabilités chargé de plusieurs cours aussi bien pour ESCALA que différents universités, hautes écoles et organisations.

Nombre de sessions: 4

