



MARDI 16 DECEMBRE 2025

[www.obea.fr](http://www.obea.fr)

## La négociation d'achat

### OBJECTIFS

- Optimiser sa relation avec le fournisseur
- Préparer et mener une négociation

### PUBLIC

Acheteurs publics

### PROGRAMME

#### 1- La négociation et le code des marchés publics

- Rappels sur les procédures offrant la possibilité de négocier
- Les limites de la négociation
- Les pratiques observées dans les structures publiques

#### 2- Ce qu'est la négociation dans le domaine des achats

- La différence entre négociation et marchandage
- L'environnement de la négociation :
  - Les acteurs
  - Les enjeux
  - Les stratégies
  - Les processus

#### 3- Les phases d'une négociation réussie

- La préparation de la négociation :
  - L'analyse du cahier des charges avec le service concerné
  - L'identification des points négociables
  - La définition de la stratégie de négociation
- La négociation orale :
  - Les techniques de communication propres à la négociation
  - Savoir contourner les situations de blocage
- La négociation écrite

#### 4- La formalisation de l'accord

- Savoir conclure une négociation
- Les outils de contrôle du respect des termes de la négociation

### TOUTES LES SESSIONS