

Formation « Négocier les achats scientifiques »

<p>Dates</p> <p>26 septembre 2012 - <i>module 1</i> 27-28 septembre 2012 - <i>module 2</i></p> <p>Durée</p> <p>3 jours (peu expérimentés) 2 jours (avancés)</p> <p>Lieu</p> <p>Paris Siège du CNRS</p> <p>Public</p> <p>Responsables de plateformes, de plateaux techniques et/ou responsables d'achats amenés à négocier un volume d'achats important</p> <p>Prérequis :</p> <p><i>Peu expérimentés</i> : Suivre le module 1, qui précède le module 2</p> <p><i>Avancés</i> : Connaître le contexte réglementaire, les différentes formes de marché et de procédures de passation de marché</p> <p>Effectif</p> <p>12 stagiaires</p>	<p>Objectifs :</p> <p>Module 1 (optionnel): Connaître les enjeux de l'achat, mieux appréhender le déroulement du processus achat Identifier les différentes procédures de passation d'un marché public Maîtriser chaque étape du processus achat</p> <p>Module 2 : Identifier les besoins internes et construire le cahier des charges Démystifier la négociation dans le cadre des marchés publics Préparer sa négociation et la rendre efficace dans le cadre de l'ordonnance de 2005 Développer ses capacités à négocier, conduire la négociation</p> <p>Programme</p> <p>Module 1 (optionnel) : L'essentiel sur les marchés publics</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contexte réglementaire : <i>principaux textes, grands principes de la commande publique</i> - Différentes formes de marché et de procédures de passation de marché : <i>différentes formes de marché ; étapes du processus achat ; place de la négociation dans les principales formes de procédures de marché ;</i> - Procédure de remise en concurrence des titulaires d'accords-cadres <p>Module 2 : La négociation des achats</p> <ul style="list-style-type: none"> - Optimisation de la préparation de la négociation : Maîtrise de la définition du besoin, cahier des charges, construction d'un argumentaire, types de négociation, organisation matérielle - Négociation en pratique Stratégies de négociation : plan initial de la stratégie, tactique, objectif Techniques de conduite de réunion de négociation : les phases incontournables, comment développer ses capacités de négociateur Etudes de cas sur des exemples des stagiaires <p>Modalités pédagogiques Apports théoriques, mise en situation pratique</p>
---	---

Date limite d'inscription : 10 août 2012

Contact : Patricia Gouache

CNRS – DRH/SFIP – 3 rue Michel Ange – 75794 Paris cedex 16

☎: 01 44 96 53 62 / 53 04 ☎: 01.44.96.49.67 patricia.gouache@cnrs-dir.fr