



LA NÉGOCIATION POUR LES ACHATS DE TRAVAUX

Ou comment réussir des négociations complexes ?

Formation sur 1 journée (7 h)

Animée par Mélanie SPAGNUOLO PEUF
Consultante-Formatrice experte de l'achat public
Présidente-fondatrice de Buy the Moon



LA NÉGOCIATION POUR LES ACHATS DE TRAVAUX

Les marchés de travaux peuvent avoir une fâcheuse tendance à dériver dans le temps ou financièrement au moment de l'exécution.

Bien définir son besoin, apporter une agilité contractuelle pré-négociée lors de l'acte d'achat et savoir réagir face aux réclamations font partie des clés pour sécuriser ce type de marché.

Cette formation vous donnera la méthode et les points d'attention **pour préparer et mener efficacement vos négociations de travaux notamment en identifiant les inducteurs de coûts, en analysant le rapport de force avec les fournisseurs et en déterminant les leviers de négociation possibles pour bâtir votre stratégie de négociation.**

HOT LINE

Au cours de l'année qui suit votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

- Acheteur, prescripteur et toute personne amenée à négocier des achats de travaux

PRÉREQUIS

Connaître le cadre juridique de la négociation et avoir une pratique des marchés publics de travaux



OBJECTIFS

- Connaître les points clés de la négociation en achats travaux
- Construire une agilité contractuelle maîtrisée
- Identifier les inducteurs de coûts et les dérives potentielles
- Connaître les leviers de négociation pour les achats de travaux
- Analyser le positionnement des fournisseurs et bâtir une stratégie de négociation adaptée

LES DE LA FORMATION



Mises en situation et jeu de rôle pour une application immédiate des techniques de négociation vues en séance



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION

- Méthode pédagogique ouverte, basée sur une forte implication des stagiaires et la formalisation des notions transmises par des éclairages pratiques leur permettant de s'approprier les méthodes, les conseils, de ne pas décrocher et d'acquérir une pratique immédiatement applicable
- Un support pédagogique projeté et remis aux participants, complété des textes de références et supports opérationnels utiles dans le cadre de leur fonction
- En fin de formation : quiz pour mesurer l'intégration de l'enseignement et questionnaire d'évaluation / satisfaction



€ PRIX NET : 990 €

LA JOURNÉE

8h45 Accueil et collation

9h00 **Tour de table d'introduction**

- Présentation des enjeux de la formation et recensement des attentes des stagiaires

9h15 **Le contexte spécifique des travaux pour une négociation**

- Rappel des enjeux sur les marchés de travaux
- Focus sur les inducteurs de coûts

- **Brainstorming participatif.** Inducteurs de coûts dans différentes situations d'achats de travaux

10h00 **Impacts de la stratégie achats sur les prix**

- Le rapport qualité/prix
- Décomposition coûts et analyse des offres

► **Tour de table des pratiques achats**

10h45 Pause

11h00 **Les facteurs clés et les bases d'une négociation réussie dans les achats de travaux**

- Qu'est-ce que la négociation ?
- Quelles sont les différentes méthodes de négociation et comment les utiliser ?
- Analyse du contexte : étude des enjeux et du rapport de force entre acheteur et le fournisseur
- Étude du montage des offres financières et des leviers potentiels de négociation
- Élaborer une tactique de négociation adaptée dans les marchés de travaux lors de la phase de consultation

- **Cas de mise en situation et jeu de rôle.**
Négociation dans les marchés de travaux

12h30 Déjeuner

14h00 **Les dérives et risques à anticiper dans les marchés de travaux**

- Les dérives temporelles
- Les dérives financières
- Les changements de périmètre
- Autres événements impactant l'exécution du marché

15h30 Pause

15h45 **Négociateur en cours d'exécution du marché**

- Négociateur des travaux supplémentaires – focus sur les bonnes pratiques
- Négociateur dans le cadre d'un litige

- **Cas d'exemple.** Négociation complexe en cours d'exécution du marché

16h45 **Quiz d'évaluation et tour de table relatif aux objectifs visés**

17h00 Fin de la formation

VOTRE FORMATRICE



Mélanie SPAGUOLO PEUF

Diplômée d'un Master spécialisé en Achats Internationaux & Innovation
Experte de la commande publique depuis 12 ans

- Depuis 2020 : Présidente-fondatrice de Buy the Moon, cabinet de conseil et d'expertise en achats. Elle accompagne des entreprises publiques et privées dans le domaine de la supply-chain et des achats, notamment sur les familles d'achat "travaux" et "développement informatique".
- 2013-2019 : RATP Group - Acheteuse métier dans le domaine des travaux puis Experte, Analyste achats et Coordinatrice de la performance
- 2011-2013 : Consultant achats chez HORISIS pour le compte de GRT Gaz et GDF SUEZ
- 2009-2010 : EDF - Chargée d'affaires à la Direction des Achats

En parallèle de ses activités professionnelles, elle réalise des formations depuis 2013 dans le domaine des achats en utilisant une pédagogie active (jeux, escape game, infographies...) en présentiel mais aussi à distance.

POUR VOUS INSCRIRE

- Envoyez ce formulaire par email à : ins@cfc.fr
- Téléphonnez au service réservation au : 01 81 89 34 60
- Connectez-vous sur notre site internet : www.cfc.fr

Établissement / Organisme

Adresse

CP Ville

Tél. Email

N° SIRET Activité / Code NAF

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier)

Tél. Email

Nom du signataire de la convention de formation

Formation choisie

Nom de la formation ou du parcours

Lieu retenu Date(s) ou cycle(s)

Participant(s) :

1^{er} Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

2^e (-15 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

3^e (-25 %) Nom Prénom

Fonction

Tél. portable Email

Coût total **Code promo** **Financement OPCO** : oui non

N° du bon de commande

Les bons de commande pour CHORUS PRO doivent être transmis en amont de la session.

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions générales de vente (ci-contre).

Votre rencontre avec CFC s'est faite par :

- notre catalogue
- notre site internet
- notre newsletter
- un emailing
- appel téléphonique
- bouche-à-oreille

Date :

Cachet et signature

Réservation

Pour garantir votre participation à une session de formation, nous vous conseillons de réserver rapidement votre place sans pour cela vous engager fermement. Ainsi vous aurez la certitude de pouvoir prendre part à la formation à la date de votre choix indépendamment du processus de validation interne à votre établissement. Pour cela, contactez-nous au 01 81 89 34 60.

Confirmation

L'inscription deviendra définitive à réception de votre bulletin d'inscription ou du bon de commande.

Frais de participation, réduction

Prix net : **990 €**

Les frais de participation comprennent : la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners. Nous accordons des remises dès la 2^e inscription d'un même établissement pour une même formation. Afin de connaître notre politique commerciale, nous vous invitons à nous contacter au 01 81 89 34 60. Toute formation commencée et pour laquelle le stagiaire n'a exprimé aucun mécontentement au cours de la première demi-journée, est due en totalité. La formation est également due en totalité, si le stagiaire ne s'est pas présenté et qu'aucune demande d'annulation ne nous est parvenue avant le début de la formation. Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Paielement

1- Par mandat administratif et virement à notre compte : IBAN FR7610278060720002167024591 libellé avec le N° de la facture et le nom du participant.

2- Ou par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention du titre de la formation, au dos du chèque.

Annulations, remplacement, report

Les annulations doivent nous être communiquées par écrit au plus tard 15 jours avant le début de la formation. Des frais d'annulation à hauteur de 10 % du montant total de la formation seront appliqués. Au-delà de cette limite, les frais de participations sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer. En cas d'absence en raison d'un empêchement majeur d'un participant et sous réserve d'avoir reçu le règlement de la facture de la session à laquelle il n'a pas pu prendre part, à titre commercial, CFC Formations propose un report de participation sur la session suivante de la formation. Les remplacements sont admis à tout moment, sans frais, sur simple avis précisant l'identité et les coordonnées du remplaçant. CFC Formations se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler une session de formation lorsque le nombre de stagiaires est insuffisant ou trop important pour garantir de bonnes conditions pédagogiques, ou encore si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent (grève des transports, intempéries...). La décision sera communiquée aux personnes concernées dans la mesure du possible au plus tard 5 jours avant le début de la formation. Un report d'inscription sera alors proposé.

Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme à proximité des gares ou au sein de notre centre de formation de Paris 14^{ème}. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

Garantie de qualité

Organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie d'actions de formation répondant aux 7 critères du Référentiel National Qualité. La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

N° d'organisme de formation

11 92 21182 92 - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Informatique et libertés - Gestion des données personnelles

Les informations communiquées sont indispensables au traitement de votre dossier d'inscription et sont destinées à nos services pour l'établissement des conventions de formation. CFC se réserve le droit de conserver et d'utiliser ces données pendant 3 ans. Conformément à l'article 27 de la loi "Informatique et libertés" du 6 juin 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander éventuellement la rectification ou la suppression en adressant une demande par courrier ou par courriel. Nous nous accordons le droit de céder nos adresses, de les louer ou de les échanger avec d'autres sociétés, à l'exception d'un refus notifié par écrit de votre part.

Contact

CFC Formations - 97-99 avenue du Général Leclerc - 75014 Paris

Tél. : 01 81 89 34 60 - Email : ins@cfc.fr - Site web : www.cfc.fr